
द लाईफ
सक्सेस
ग्राफ
मनुष्य जीवन की
निरंतर तलाश
- एक चिंतन
डा. ईश्वरभाई जोषी
Ph.D.

“द लाईफ सक्सेस ग्राफ”

- मनुष्य जीवन की निरंतर तलाश

एक चितन

₹ 280=00

डा. ईश्वरभाई जोषी

(पीएच.डी.)

मनोविज्ञान वैज्ञानिक

साथ में

प्रणव

इस किताब की प्रामाणिकता

यह है, कि

आपको लगेगा, शायद यह मैं भी यही सोच रहा था।

प्रकाशक

IDEAZ OVERSEAS

इस किताब को पढते पढते

व्यावसायीक सफलता के साथ

आप एक बेहतरीन इंसान भी बन जाते हैं।

प्रस्तावना-

अगर हम बात करेंगे "मोटिवेशन" की, तो इसमें दो शब्द छुपे हैं । Motivation शब्द बना है 'मोटीव' और 'एक्शन' से। जैसे कि धन कमाना मनुष्य का उद्देश्य (मोटीव) है, उसके लिए जो कार्य (एक्शन) वह स्वीकार कर लेगा वही उसका 'मोटिवेशन' है।

हर मनुष्य इस ईश्वर रचित ब्रम्हाण्ड में कोई न कोई कार्य कर रहा है। उसे सही मार्गदर्शन देने के लिए कोई उचित गुरू मिल जाता है तो वो अपने सपनों को साकार कर पाता है। बस, दिशा देनेवाला उसे यह बता दें कि कितनी मेहनत और कब तक करनी है। उस गुरू को हम 'मोटिवेटर' कहेंगे।

किसी व्यक्ति में कुछ विशेष गुण होते हैं जिसे दूसरे लोग प्रमाण मानकर अपने जीवन में सफल होते हैं। उनकी संगत में हम अपना अक्स देखते हैं तो वह अनजाने में हमारे मोटिवेटर की भूमिका निभाता है।

प्रेरणा देने वाला व्यक्ति ऊर्जा का एक ऐसा स्त्रोत होता है जिसके सम्पर्क में आते ही आप भी भारित हो जाते हैं। जिससे आप न केवल कामयाब हो जाते हैं बल्कि अपने ध्येय-प्राप्ति का सफर आनंदमय हो जाता है।

मिल्ट्री का कमांडर, 'मोटिवेटर' का एक अच्छा उदाहरण होता है। वह अपने टीम के अंदर इतना जोश और जुनून पैदा करता है, कि उसके एक आदेश पर सैनिक मर मिटने को तैयार हो जाते हैं।

इसमें हर एक सैनिक का 'मोटिव' क्या है? अपनी मातृभूमी की रक्षा करना! और उसी के लिए वो कमांडर के आदेश को सर्वोपरी लेते हैं। क्योंकि कमांडर का लक्ष्य भी वही है।

कमांडर ने सैनिकों के दल को एक ही दिन में मोटिवेट नहीं किया है। देश के अलग अलग प्रांत, भिन्न भिन्न संस्कृतियाँ, एवम परिवेश से सैन्य दल में नौजवान भर्ति होते हैं। उस हर एक नौजवान सैनिक को उसने समझा होगा, उनके निजी जिदगी के बारे में समझा होगा, उनके व्यक्तिगत समस्याओंका विश्लेषण किया होगा। तब जाकर एक रणनीति बनाई होगी, कि सब एकजूट कैसे होंगे, सब एक ही मकसद के लिए काम कैसे करेंगे।

सेना में अक्सर ‘डिसिप्लिन’ बहोत बेहतरीन होता है। ‘डिसिप्लिन’ के अंदर एक और शब्द छुपा है, ‘डिसिपल’ यानी ‘आज्ञाकारी’। एक शिष्य अपने शिक्षक के प्रति समर्पित होता है। हर एक सैनिक अपने आप को कमांडर के हवाले करता है, क्योंकि कमांडर उन्हें अपने लक्ष्य को हासिल करने में मदद करता है।

यहीं खेल के मैदान में भी होता हैं। खिलाडी को उसके लक्ष्य तक पहुंचने में प्रशिक्षक, उसकी मदद करता है।

सुबह घडी का अलार्म बजता हैं, तो हमें आनंद होना चाहिए कि आज एक नए दिन की शुरुआत हम करने जा रहे हैं और अलार्म ने हमें जागने में मदद की । अगर आपको जीवन में कुछ करने की प्रेरणा नहीं है तो इसी अलार्म पर आपको तेज गुस्सा भी आ सकता है।

आप अपने परिवार के सदस्यों के लिए भी कुदरती तौर पर मोटिवेटर होते हैं। हर कोई अपने बच्चों को एक अच्छा इंसान बनाना चाहता है। एक पहचान दिलाना चाहता है। उसके लिए सही संस्कार और अमल जरूरी है। जैसे कि किसी का फोन आता है और कोई पिता अपने बच्चे को सूचना देता है, कि बोल दे, ‘पापा मोबाईल घर पर भूल गए हैं’। तो आगे चलकर बच्चा झूठ बोलना सीख जाता है। जरूरी है कि हम अपने बर्ताव में बुनियादि बदलाव करें।

आजकल छोटे बच्चों को 'रैप सॉन्ग' पसंद आते हैं। लेकिन चिता तब बढती है जब बच्चे "चार बोतल वोडका, काम मेरा रोजका" गुनगुनाने लगते हैं। हो सकता है यही आदर्श प्रमाण मानकर बच्चे भविष्य में अपनी राह भटक जाए। बच्चों को अच्छा संगीत सुनाना यह भी माता पिता की जिम्मेदारी होती है। अच्छा संगीत, इंसान की क्रिएटिविटी में गजब का सुधार लाती है।

टीवी सिरियल्स में घरेलु हिसा, विडिओ गेम में मनुष्य की हिसा, फिल्मों में शराब और स्मोकिग के दृष्य हमारे सामने एक नई चुनौती खडी कर देते हैं। इन चुनौतियों के बीच बच्चों को बेहतरीन इंसान बनाना इतना आसान नहीं है। फिर भी हमें नाझ है उन परिवारों पर जिन्होने 'पेरेंटिग' विषय को बेहतरीन ढंग से समझा है। जिनके बच्चे देश के लिए समाज के लिए अनेक क्षेत्रों में अपना नाम रोशन कर रहे हैं।

हम कृतज्ञ है दूरदर्शन के प्रति, जिसने लॉकडाऊन के कठिन समय के दरमियान "रामायण-महाभारत" जैसी महान कलाकृतियों को दिखाया। जिससे हमारे बच्चोंने अपने सांस्कृतिक मूल्यों को फिर से समझा। मनोरंजन के साथ साथ ग्यानवर्धक टीवी चेनल्स भी हमारे जीवन का अभिन्न हिस्सा होना जरूरी है। बच्चे मोबाईल में क्या देख रहे हैं इसपर नजर रखना जरूरी है। हम एक ऐसे युग में हैं, जिसमें एक क्लिक पर हजारो अश्लील विडिओ खुलते हैं।

हमने अपने बच्चों के साथ Sympathy(सम्वेदना) के साथ व्यवहार करने के बजाय Empathy(सहानुभूति) भूति पूर्ण व्यवहार करना चाहिए। आप उनकी भावनाओं को समझे। Sympathy पूर्ण व्यवहार बच्चे को भावनिक रूप से अपाहिज बना देता है। Empathy पूर्ण व्यवहार बच्चे को भावनिक रूप से अंदर से मजबूत बना देता है। कुछ मातापिता अपने बच्चों के प्रति इतना ज्यादा सम्वेदनापूर्ण व्यवहार रखते हैं, कि बच्चों के शादी के बाद भी छोटी छोटी बातों

पर उन्हें उत्तेजित होना सिखाया जाता है। शादि के बीस साल बाद भी लडकी ससुरालवालों को दुश्मन और खुद को मायके का ही हिस्सा मानती रहती है । इससे विपरित सहानुभूति या Empathy पूर्ण व्यवहार छोटी छोटी समस्या खुद को सुलझाना सिखाती है।

इसका प्रतिभाव स्कूल में भी नजर आता है। जब कोई मातापिता टीचर्स से केवल 'मेरे ही बच्चों को सुधारो बाकी के बच्चों की तरफ ध्यान भी मत दो' ऐसी धारणा रखते हैं। वो सरासर गलत होता है। बच्चा अपने मातापिता के सानिद्धय में चौबिसो घण्टा रहता है। जहाँ, स्कूल में बीसों अन्य विद्यार्थियों के साथ एक टीचर के सम्पर्क में रहता है। तो अनुमान लगा सकते हैं कि मातापिता की जिम्मेदारी टीचर की जिम्मेदारी से चार गुना ज्यादा है। सतत Sympathy पूर्ण व्यवहार बच्चे को स्वार्थी और दूसरों के प्रति सम्वेदनहीन बना देता है।

डा. ईश्वरभाई जोषी जी द्वारा रचित **"द लाईफ सक्सेस ग्राफ - मनुष्य जीवन की निरंतर तलाश- एक चिंतन"** यह नायाब किताब अत्यंत प्रेरणादायी है। मनमोहक है। जितनी बार आप इसे पढेंगे, उतना ही कुछ नया सीखेंगे। मुझे सौ प्रतिशत विश्वास है कि यह किताब आपको अपने जीवन में एक कामयाब इंसान बनाएगी। आपके जीवन में खुशियाँ एवम समृद्धी आएगी।

- Rajesh Tewari

B.Sc. M.B.A.M.Sc. (Phy.)

आभार

मैं आभार प्रकट करना चाहूँगा आदरणीय **Shree.** Rajesh Tewari साहब का, जो बैंक में क्लास वन ऑफिसर है, उन्होंने समय निकालकर इस किताब की बेहतरीन प्रस्तावना लिखी। मैं आभार प्रकट करना चाहूँगा मेरे बेटे प्रणव का जिसने इतना खूबसूरत कवर डिजायनिग किया। मैं आभारी हूँ मे री सुविद्य पत्नि का जिसने इस किताब का प्रुफ रीडिग किया और कुछ जरूरी मसलों पर चर्चा की।

शुरू करने से पहले दो शब्द

पिछले 5 सालों मे लिखी गई ये किताब मेरी 193 वीं किताब है। इस किताब को पढते वक्त हाथ में एक पेन रखिए। जहाँ अच्छा लगे तुरंत मार्क कीजिए। कुछ टिप्पणी लिखनी है, वहीं लिख दीजिए। इससे दुबारा जब आप किताब पढते हैं तो आपको लगेगा यह आपके ही विचार है। कई बार आपको लगेगा, इन शब्दों को मैं जानता हूँ, कहीं पर तो पढे हैं। ये आपके अंदर की आवाज होगी।

हो सकता है आपके विचार इस किताब को पढते वक्त ट्रिगर हो जाएंगे और मन विचारों से भर जाएगा। एक डायरी साथ में रखिए, या फोन में रेकोर्डिंग चालू किजिए और अपने विचारों को रेकोर्ड कीजिए। विचार, हवा का झोंका होता है। तुरंत नष्ट हो जाते हैं। उन्हे सम्भालकर रखिए। भारतीय लोगों की कमजोरी है कि वो डॉक्युमेंटेशन नहीं करते। पश्चिम के लोग हर एक चीज को रेकॉर्ड करके छोटे से काम को भी सिस्टम में बदल देते हैं। आप भी एक विचारक है। अत्यंत कुशाग्र बुद्धी है, लेकिन फर्क यह है कि, आपका टेलेंट छिप गया लोगों का छप गया।

भरपूर ज्ञान से परिपूर्ण यह किताब जानबूझकर छोटी रखी गई है। कुछ जगह आपको जरूर महसूस होगा कि “इस टोपिक” के ऊपर और ज्यादा विस्तार से चर्चा होनी चाहिए थी। तो जरूर मुझे बताएँ। अगले भाग में उसपर जरूर चर्चा होगी।

डा. ईश्वरभाई जोषी,

(जर्मनी, ‘म्युनिख’ प्रवासन के समय)

+91 9512817623 व्हाट्स अप

अनुक्रमणिका

कोई अनुक्रम नहीं,

बस कोई भी पन्ना खोल दीजिए और पढना शुरू कीजिए।

मनुष्यजीवन की निरंतर तलाश चल रही है, बेहतर और बेहतर पाने की।

हर एक मनुष्य अपने जीवन में कुछ ढूँढ रहा है, लेकिन विडम्बना यह है कि वो क्या ढूँढ रहा है उसको खुद को ही मालूम नहीं है।

हम आपकी तलाश को आसान बनाएंगे। हम आप को आपकी मंजिल तक पहुँचाएंगे, कुछ विचारों के द्वारा ! महान भारतिय संस्कृति में जन्मे आप स्वयँ एक मजबूत विचारधारा और बहोत सारी ऊर्जा के धनी है।

भारतीय संस्कृति में हम लोग अपने '**परफोरमंस**' (प्रदर्शन) पर ज्यादा जोर देते हैं। भारतीय संस्कृति में मन की शांति को, परिवार को, ही समृद्धी कहते हैं।

परिणाम स्वरूप हम भारतिय लोग प्रेम, करुणा (पारिवारिक त्याग), दूसरों की मदद, मन की शांति इस सिद्धांतो के साथ जीवन बिताते हैं।

कितु पश्चिमी सभ्यता '**कम्पिटिशन**' (स्पर्धा) में विश्वास रखती है। पश्चिम के लोग आक्रमण, पीडा (व्यक्ति वाद), दूसरे के पास मुझसे ज्यादा क्यों, और मन की शांति से भी भौतिक सुख के पीछे ज्यादा होते हैं।

पिछले कुछ वर्षों में हमने पश्चिमी सभ्यता को ज्यों के त्यों अपनाया है इसलिए जो

भी पैसा, सम्पत्ति हमारे पास है उससे हमें सुख नहीं मिल रहा है। **ज्यादा, और ज्यादा, और ज्यादा के चक्कर में हम इस खूबसूरत जीवन का सुख लेना भूल गए है।**

स्कूल कोलेजेस में हमें स्पर्धा सिखाई जा रही है। हमारे नौकरी या बिजनस में हमें स्पर्धा सिखाई जा रही है। हर एक जगह पर अंतहीन स्पर्धा। जो हमारे पास है उसका हमें सुख नहीं मिल रहा है। दूसरे की थाली में ज्यादा क्यों ? यह मानसिकता बनाई जा रही है। **पैसा आने के कारण लोग खाने पीने की वस्तुओं पर ऐसे टूट पडे हैं जैसे बरसों से भूखे हैं।** परिणाम; भयंकर मोटापा और अनगिनत बीमारियाँ।

चालीस की उम्र पार कोई व्यक्ति गाँव में पला बडा हुआ शहर में आता है। महिने का पचास हजार की नौकरी कर रहा है, आधुनिक सुविधा से लैस चालीस लाख के फ्लेट में रह रहा है। खुद की एक कार और दो तीन बाईक है, लेकिन सुखी नहीं है। क्योंकि वो अब भी सोचता है कि मेरे पास और ज्यादा पैसा होना चाहिए। बारह लाख की गाडी की जगह मुझे पच्चीस लाख की गाडी चाहिए।

क्यों? क्योंकि उसके बॉस के पास बडी गाडी है, उसके पडोसी के पास बेहतर लाईफ स्टाईल है। टीवी के इश्तेहारों में दिखाया गया है, कि आपके पास और भी ज्यादा बडा घर चाहिए। टीवी पर अब्जोपतियों की लाईफ स्टाईल दिखाई जा रही है, परिणामस्वरूप हमें जो कुछ भी मिला उसमें हम सुखी नहीं है।

हम कोशिश में लगे हैं बच्चों द्वारा ज्यादा मार्क्स लाने में। माता पिता खुश नहीं हैं कि बच्चा साठ प्रतिशत मार्क्स लेकर आया। (जहाँ खुद का मार्क शीट देखें तो जैसे तैसे 35% मार्क्स आते थे।) वो बता रहे हैं कि तुम्हारे दोस्त को नब्बे प्रतिशत

मार्क्स मिले तुम्हे क्यों नहीं ? **खुद के बच्चे के मार्क्स को देखकर सुखी होने के बजाए माता पिता दूसरे के बच्चे के ज्यादा मार्क्स देखकर दुखी है ।**

गाँव में जिसके पास स्कूटर तक नहीं था, टूटा फूटा मकान था, उसने अब कार पाकर, फ्लेट पाकर खुश होना चाहिए, लेकिन नहीं ! हम तो जो मिला उसमे सुखी है ही नहीं।

टीवी विज्ञापन दिखा रहे हैं, आपको अधिक गोरा बनना है। आपको अधिक स्मार्ट बनना है। आपको अधिक सुंदर पत्नि या अधिक सुंदर बच्चे चाहिए।

अधिक पाने की चाहत के खेल में जो मिला उसकी तरफ हमारा ध्यान ही नहीं है। बच्चे इंसान के पिल्ले नहीं मुर्गी के चूजे हुए। जिनके प्रति माता पिता का प्रेम सूख गया है। बच्चों की सराहना करने की जगह, जो नहीं मिला उसके लिए उन्हें परेशान किया जा रहा है।

आधुनिक पत्नियाँ सोच रही है उनकी शादी, दुनिया के सबसे बोअरिंग, अनरोमांटिक पुरुष के साथ हुई है। क्योंकि टीवी सिरियल में कितने स्मार्ट, सिक्स पॅक वाले हजबंड है। जो घर में आते ही पत्नि को अपनी बाहों में उठाकर प्रेम करते हैं। आधुनिक पुरुष को लगता है की उसकी शादी एक मोटी भद्दी खिटखिट वाली औरत के साथ हुई है। जो गंदी है। बिलकुल भी खूबसूरत नहीं हैं।

क्योंकि टीवी सिरियल में दिखाते हैं, कि पति के घर पर आते ही अति सुंदर पत्नि नई नवेली दुल्हन के जैसे सज धजकर पति का स्वागत करती है । हो सके तो उसे दारू का प्याला सेक्सी गाना गाते हुए पिला रही है। और तुरंत बेडरूम में जाकर उसको पराकाष्ठा का शारिरिक सुख दे रही है।

असल जीवन में दिवा स्वप्न देखते हैं, वैसा कुछ नहीं होता, तो हम दुखी हो रहे हैं।

पत्नियाँ सोचती है, पति उनके लिए ज्यादा और ज्यादा धन कमाएँ। ताकि वो मर्सिडीज कार ले सके। पति भी पत्नि की कामना पूर्ति के लिए बारह पंद्रह घंटे काम कर रहे हैं। जब पति रात के ग्यारह बारह बजे घर पर थकाहारा लौटता है तब पत्नियाँ चाहती है कि वो बच्चों के साथ समय बिताए। पत्नि को प्रेम करे, (जैसा कि नौ बजे की सिरियल में अभी अभी दिखाया गया था।) फिर वो कहेगी मुझसे बात करो, पति कहता है मैं टूट चुका हूँ, आज बॉस की डांट खाई है। या जिस व्यापारीने पैसा देने का वादा किया था उसने नहीं दिया है। अब मुझे आराम करने दो।

फिर पत्नी बात करना चाहेगी तो पति को वो खिट्खिट लगने लगती है। नौबत डिवोर्स तक आती है। क्योंकि हमें टीवी सिरियल वाला लाईफ स्टाईल चाहिए। फिर पत्नि अपने लिए नया मित्र फेसबुक या वोटस अप पर ढूंढेगी। (फिरसे, यह सिरियल में ही दिखाया था।) पति रात को रोमांस करने का समय नहीं मिलता तो दिनमें खूबसूरत कलिग के साथ अपनी तृष्णा पूर्ण करने की कोशिश करता है। (यह भी सिरियल में ही दिखाया था।) अधिक पैसा कमाने की होड में पति पत्नि दोनो एक दूसरे से असल में दूर हो जाते हैं।

उसमें भी अगर पति पत्नी दोनो कमानेवाले हैं तो उनकी जिदगी भयानक जिदगी होती है। दोनो लगे रहेंगे ज्यादा सफलता (पैसे) के पीछे। एक अनंत कभी ना थमनेवाली मृगतृष्णा की ओर...।

पत्नि पती दोनों से सपने वाला पैसा नहीं कमाया गया, तो फिर पैसा कमाने के सस्ते तरीके होंगे किसी MLM कम्पनी को जोईन करना। फिर शुरू होता है और ज्यादा पोजिटीविटी का दौर। अनेकानेक कम्पनी के ट्रेनिग केम्प आपको 'हिप्नोटाईज' करना शुरू करते हैं।

आप को समझाया जाता है की आपको अधिक पैसा चाहिए। जो कम्पनी देगी। इसलिए **आपके अहंकार को और ज्यादा हवा दी जा रही है। आप को भ्रम होने लगता है कि आप सर्व श्रेष्ठ है।** जो मित्र आपको 'इससे दूर रहे' ऐसा समझाने का प्रयास करते हैं तो उन्हे आप मूर्ख समझने लगते हैं। ***हमेशा आपको लगता रहता है, कि आपको कोई मूर्ख नहीं बना सकता।*** क्योंकि आप हिप्नोटाईज है। सावधान रहे!

ये सभी हिप्नोटिस्ट आपको डरा रहे हैं। कहा जा रहा है कि **आईने के सामने खडे रहकर बोलो मैं पोजिटिव हूँ। (मतलब आप पहले से पॉजिटिव नहीं है।)** आपको समझाया जा रहा है कि आईने के सामने खडे रहकर बोलो मै खुश हूँ (मतलब आप खुश नहीं है। खुश बनने की कोशिश कीजिए।)

यहीं से एक भासमान खुशी की तरफ आप दौड लगाते हैं। अंतहीन मृगतृष्णा की ओर। क्योंकि आप बनना चाहते हैं मिस्टर परफेक्शनिस्ट। चलिए अपने आप के लिए तो ठीक है लेकिन घर पर आते ही आपको अपनी पत्नि, (या पति,) अपने बच्चे अपनी आमदनी सब कुछ इम्परफेक्ट लगने लगते है। फिर क्या है, **सबकुछ होते हुए भी आप मानसिक रूप से भिखारी और दीवालिया बन जाते हैं। ज्यादा सफल बनने की चाहत ने हमें अंदर से खोखला बना दिया है।**

अपने आप को सकारात्मक बनाए रखने की नाकाम कोशिश आपके अंतर्मन को बता रही है कि आप नकारात्मक और असफल है। (फिरसे पढिये)

किसी के लिए त्याग करने से जो सुख हम हिदोस्तानीयों को मिल रहा था वो अब 'व्यक्ति केंद्रित' जीवन शैली होने की वजह से समाप्त हो रहा है। अब हम जरुरत से ज्यादा स्वार्थी हो रहे है। परिवार की जगह पर, अकेले ही डर से घिरे हुए अपने

आप के अंदर अकेले हुए जा रहे है। शादि करके मनुष्य साथी के साथ जीवन बिताने की जगह लोग, प्रेम पाने के लिए, कुत्ते बिल्लियाँ पाल रहे हैं। क्योंकि लोग अधिक से अधिक 'वफादारी' *अपने* नजरिए से चाहते हैं। साथ में पारिवारिक जिम्मेदारीयों से भागना चाहते हैं।

आजकल कोई भी अपना समय, प्रेम, माया दूसरे को देना नहीं चाहता लेकिन अपेक्षा यह होती है कि हर कोई उनसे प्रेम करे, उन्हे समय दे। वे लोग हर समय कामयाबी के साथ आनंदीत रहने का प्रयास करते हैं। पालतु जानवर को वो सुविधा देते हैं। खाना खाने की मूलभूत जरूरत के लिए पालतु जानवर उनके आगे पीछे घूमते है। तब इनका अहंकार चरम पर होता है। वो अपने आप को पालतु जानवर का मसिहा घोषित करते हैं।

विवाहित लोग अपने आप को परिवार का भगवान घोषित करते हैं। पत्नि कहेगी, मैं हूँ इसलिए तुम्हारा जीवन इतना सुख चैन से गुजर रहा है, पति कहता है, मैं हूँ इसलिए तुम इतनी मौज मना रही हो। फिर दो भगवानों का कंट्रोलिग गेम शुरू होता है। पुरुष बाहरी दुनिया, जैसे पैसा सम्मान इत्यादि को जीतना चाहता है, कंट्रोल में रखना चाहता है। और **एक स्त्री हमेशा इस सब चीजों को पानेवाले पुरुष को कंट्रोल में रखना चाहती है।**

अलग आध्यात्मिक दृष्टांत से.. करोडो पवित्र आत्माएँ भी स्वर्ग में सुखी नहीं हैं, क्योंकि उनके पास दुख का अभाव है। इसलिए भगवान बुद्ध कहते हैं, 'सुख की अनुभूति के लिए दुख की अनुभूति होना जरूरी है।' स्वर्ग के शक्तियों को हमेशा के लिए सुखी होना यह श्राप है। अन्नका स्वाद लेने के लिए भूख का अनुभव जरूरी है। अगर कोई व्यक्ति चौबीस घंटे कुछ न कुछ मीठा खा रहा है तो उससे वो उक्ता जाएगा। उसे भूख ही नहीं लगेगी तो अन्न का स्वाद ही नहीं आएगा।

अमरिका के साथ यही हुआ है। जरूरत से ज्यादा भौतिक सुख मिल रहा है।

मनुष्य के लिए जरूरत से ज्यादा भौतिक सुख आते हैं तो वह मानसिक रूप से विकृत होने लगता है। जब किसीके पास दु:ख-दायी समस्या नहीं बचती तब मन समस्या ढूंढने लगता है। समस्या ना होने पर भी समस्याओं के प्रति वें अति सम्वेदनशील हो जाते हैं। फिर थोडीसी असफलता, थोडासा प्यार में मनमुटाव लोगों को बहोत बडी समस्या लगती है। जो उन्हे आत्महत्या तक लेकर जाती है। माता पिता ने कहा मोबाईल मत खेलो तो, सातवी आठवी के बच्चे फासी लगा लेते हैं। पत्नि रूठकर मायके चली गई तो तीस साल का बंदा आत्महत्या कर लेता है। देखने जाए तो यह सब समस्याएँ सामान्य से अति सामान्य हैं।

यह सब इसी के लिए होता है, क्योंकि हमारे पास इंसानी इतिहास में अब तक की जरूरत से ज्यादा भौतिक साधन सम्पत्ति है।

सबसे पहले हमारे अंदर समाधान की वृत्ति होना जरूरी है। हमें जो कुछ भी युनिवर्स से मिला है उसके लिए आभार प्रकट करने चाहिए। हमने अपने आप के लिए एक भ्रम पैदा किया है कि अगर किसी और के साथ मेरी स्पर्धा नहीं है तो **'मेरे ही साथ मेरी स्पर्धा है।' यह सोच हमे अंदर से बेचैन कर देती है।** हम अपने आपको निजी स्तर पर मूर्ख बना रहे है। परिणामत: हम अशांत हो जाते हैं।

पारम्पारिक बिजनस के लिए पैसा चाहिए, लेकिन उससे भी ज्यादा चाहिए हिम्मत। बिजनस में कितनी रिस्क लेंगे यह अक्सर हमारी आंतरिक इच्छा, हमारे विचारों पर अधिष्ठित होती है। कोई डिग्री, कोई किताबी ज्ञान हमें रिस्क उठाने की हिमत नहीं देता। **हमारे शिक्षा पद्धति में हम जितना उच्च शिक्षा विभूषित हो जाते हैं उतने हम डर से भर जाते हैं।**

जीवन में ज्यादा पैसा कमाने से भी पहले, यह जान लीजिए की पैसा कहाँ है?

पैसा इस दुनिया में कहीं नहीं है, यह कही पर भी कभी मौजूद नहीं है।

पैसा यह दो मनुष्यों के बीच एक काल्पनिक समझौता है। दस 'डालर' का नोट किसी सुदूर भारतीय दुकान पर ले जाएं और कुछ खरीदने की कोशिश करें, आप कुछ भी नहीं खरीद सकते। लंदन जाईए और दो हजार रुपये के भारतीय नोट से कुछ खरीदने की कोशिश कीजिए, आप कुछ भी नहीं खरीद सकते।

क्यों? क्योंकि अन्य देशों की मुद्रा के लिए सरकार और देश की आबादी के बीच कोई अनुबंध नहीं है। जंगल में जाईए और एक अत्यधिक परिष्कृत कंप्यूटर को एक हजार रुपये में आदिवासियों को बेचने की कोशिश कीजिए, वे इसे नहीं खरीदेंगे। यदि आप उन्हें स्थानीय उत्पादों के लिए बदले मे एक हजार रुपये मूल्य के चावल की पेशकश करते हैं, तो वे निश्चित रूप से आपके साथ वस्तु विनिमय करेंगे।

इसलिए पैसे की अवधारणा को समझना होगा।

पैसा यह एक कल्पना है।

पैसा एक 'छद्म' अवधारणा (मात्र कल्पना) है। 'छद्म' अवधारणा, जिसे सरकार या बैंक द्वारा छपे हुए कागज के टुकडे आदान-प्रदान करने के लिए मुद्रा के रूप में हमें दे देती है। (इस समय यह डिजिटल भी है।)

आइए इसे विस्तार से समझते हैं, कि पैसा अर्थव्यवस्था को कैसे चलाता है।

उदाहरण; एक आदमी एक रात ठहरने के लिए लॉज में जाता है। वह सौ रुपये अग्रिम के रूप में देता है, लेकिन लॉज के मालिक से कहता है कि वह एक रात

रुकने से पहले कमरे का निरीक्षण करेगा।

सौ रुपये पाकर, लॉज मालिक किराने की दुकान पर जाता है और अपने पिछले महीने के बिल के रूप में सौ रुपये का भुगतान करता है। किराने की दुकान का मालिक दूधवाले के पास दौड़ता है, वह अपने पिछले महीने का बिल चुकाता है।

दूधवाला एक शिक्षक के पास दौड़ता है और अपने बच्चे की ट्यूशन फीस का भुगतान करता है। शिक्षक ने पिछले महीने लॉज मालिक से सौ रुपये का कर्ज लिया है, इसलिए उसने कर्ज की रकम चुका दी।

इस बीच, आधे घंटे के भीतर आगंतुक ने कमरे का निरीक्षण किया और लॉज में नहीं रहने का फैसला किया। वह लॉज मालिक के पास आया और अपने सौ रुपये वापस करने को कहा। लॉज का मालिक उसके सौ रुपये लौटाता है। आप समझ गए होंगे कि इस बीच सौ रु. की नोट ने चार सौ रु. का व्यवहार किया। जब की मूल मालिक ने सौ रु. खर्च नहीं किया।

यह इसलिए, क्योंकि पैसा अदृश्य होता है, यह मानव मस्तिष्क की अदृश्य अवधारणा है। पैसा कहीं नहीं है। यह केवल एक विचार होता है।

जो नोट हमारे आपके जेब में हैं वो पैसा नहीं है। जब आदरणीय मोदी साहब ने डिक्लिअर किया की 'एक हजार का नोट बंद' तो दूसरे क्षण वो कागज का टुकडा बन जाता है। लाखो रुपए का चेक जब बैंक में लेकर जाते हैं और अदाकर्ता की सिग्नेचर वेरिफाई नहीं होती तो यह कागज का एक टुकडा बनकर रह जाता है।

उसी प्रकार **शेअर मार्केट भी काल्पनिक है**। कंप्यूटर पर आप एक क्लिक में एक लाख रुपये के शेयर खरीदते हैं या एक लाख रुपये के शेयर बेचते हैं। इस बारे में सोचें कि आपने क्या दिया है और किसी ने क्या लिया है? कुछ नहीं.. यहां के कुछ

नंबर बदले, वहां के कुछ नंबर बदले, यह केवल काल्पनिक नाटक है।

यह बच्चों के खेल जैसा है। एक बच्चा दूसरे बच्चे को ब ता रहा है 'मैं डॉक्टर हूं और आप मेरे मरीज हैं, मैं आपकी जांच करता हूं और आप मुझे पैसे देते हैं।' डॉक्टर जांच कर रहा है, और मरीज बच्चा पेड के पत्ते लेकर भुगतान कर रहा है। माता-पिता इस पर हंसते हैं, क्या काल्पनिक खेल है।

बंदर या कबूतर सम्पूर्ण इंसानी समाज को व्यापार करते हुए देखते होंगे, तो वे आपस मे कहते होंगे कि इंसानों का दिमाग खराब हो गया है, वे काल्पनिक खेल खेल रहे हैं।

हम चर्चा कर रहे थे कि पैसा क्या है?

प्राचीन बाजार प्रणाली, एक वस्तु विनिमय प्रणाली थी। तत पश्चात मानव ने विशेष वस्तुओं; जैसे काली मिर्च, कॉफी बीन्स आदि के साथ वस्तुओं का आदान-प्रदान करना शुरू किया, जब व्यापारियों ने एक भौगोलिक क्षेत्र से दूसरे भौगोलिक क्षेत्र में नौकायन शुरू किया, विभिन्न साम्राज्यों के गठन के बाद , भौगोलिक क्षेत्र के भीतर सिक्कों के रूप में 'कीमती धातु' का उपयोग किया जाने लगा। उस समय तक सिक्के कीमती थे और वैश्विक रूप से मान्यता प्राप्त थे क्योंकि वे केवल सोने और चांदी के बने होते थे।

फिर इन्सान ने बहुत ही कम समय में वास्तविकता से अपना संबंध खो दिया और काल्पनिक खेल शुरू कर दिया। इसमे राजमुद्रा के प्रमाणीकरण के साथ सिक्कों के लिए मूल्य आकडे का उपयोग करना शुरू कर दिया। अब प्रमाणीकरण के साथ का मूल्य बहुत महत्वपूर्ण होने लगा था। इस बिदु पर, शक्तिशाली व्यक्ति ने धन बनाना शुरू कर दिया, उस समय से पहले तक प्राकृतिक संसाधनों और धन का

वितरण समान था। यहीं पर इंसान को 'पूंजीवादी' बाजार की आधारशिला मिल गई।

राजा वास्तविक मे कोई इंसान था लेकिन राज्य की संकल्पना काल्पनिक थी। पिछले तीन सौ वर्षों में, राजा को लोकतांत्रिक सरकार द्वारा बदल दिया गया है, और अब इसे कॉर्पोरेट्स द्वारा प्रतिस्थापित किया गया है। **सरकार या कॉर्पोरेट्स कोई वास्तविक व्यक्ति नहीं होता है।** फिर भी आप सरकार या कॉर्पोरेट या उनके किसी विभाग पर केस चला सकते है, उनको सवाल भी पूछ सकते है।

कागज कि मुद्रा से भी अधिक काल्पनिक है, डिजिटल मुद्रा और क्रिप्टो करंसी।

क्रिप्टो करंसी की शुरुआत कैसे हुई? मान लीजिए आपने गूगल से 100 रु में कोई सोफ्टवेअर खरीदा । सोफ्टवेअर वाले ने बताया कि इसपर मैंने आपको 50 रु डिस्काऊंट दिया है। लेकिन आपको मैं ये 50 रु बैंक में नहीं भेजूंगा, आपको हमारी सहयोगी कम्पनी का कोई प्रोडक्ट खरीदना होगा। आप कहते है, कोई बात नहीं मैं 50 का प्रोडक्ट खरीदता हूँ लेकिन मेरा फायदा क्या?

कहा जाता है, 'ये 50 का प्रोडक्ट आप सामनेवाले को 200 में बेच सकते हैं'।

फिर शुरू हो जाता है एक नया खेल। ठीक वैसे ही कि आप किसी कसिनो (जुआखाना) में जाते हैं तो आपको पैसे के बदले टोकन दिए जाते हैं। वो टोकन लेकर किसी भी टेबल पर आप खेल सकते हैं, जो कुछ प्लस मायनस होगा उसका हिसाब लगाकर आप उन टोकन्स को पैसे में कनवर्ट कर सकते हैं। लेकिन आप कनवर्ट नहीं करना चाहते हैं, और दूसरे दिन आकर वहीं से आगे खेलना चाहते हैं तो? कसीनो में बहोत बडी मात्रा में भीड इकठ्ठा होने लगे तो? भीड एक गाव जितनी, एक जीले जितनी, एक राज्य जितनी हुई। कसिनो का दायरा भी बडा बडा

होता गया। बस क्रिप्टो करंसी का जन्म हुआ।

कॉर्पोरेट्स ने शेयर बाजार की मदद से आईपीओ से पैसा इकट्ठा करना शुरू कर दिया। **शेयर बाजार आधुनिक युग में सम्पत्ति विभाजन एवम शोषण का सबसे खूंखार साधन है।**

एक वस्तु निर्माता बाजार में अपने उत्पाद बेच रहा था और कीमत तय करने के लिए स्पष्ट रूप से मांग और आपूर्ति नियम सार्वभौमिक रूप से लागू हो रहा था। **शेयर बाजार की अवधारणा के बाद, बड़े निवेशकों ने बाजार में कीमतें तय करना शुरू कर दिया, यही मुद्रास्फीति का मूल कारण है।**

पूरी मानवता के केवल 2% के पास 97% धन है, और 98% मनुष्यों के पास केवल 3% धन है। यह बहुत क्रूर व्यवस्था है। इस प्रणाली से पहले केवल कुछ मनुष्य दिवालिया होते थे, अब राष्ट्र के राष्ट्र दिवालिया हो रहे है। आफ्रिकन देशों के बाद श्रीलंका, बांग्लादेश दिवालिया हो रहे हैं।

एक अलग उदाहरण से समझने का प्रयास करते हैं।

उदाहरण के लिए; एक घर निर्माण सामग्री किसी भी शहर या शहर के बाहरी इलाके या ग्रामीण इलाकों में समान ही होती है। फिर शहर में एक प्राइम लोकेशन का घर ग्रामीण इलाकों के घर की तुलना में ब हुत महंगा क्यों होता है? कीमत के साथ किसने छेडछाड की है? एजेंट की लॉबी द्वारा घर की कीमते कृत्रिम रूप से बढ़ाई जाती है। निर्माण करनेवाला श्रमिक कुछ नहीं कमाता। निर्माण सामग्री की कीमत हर जगह समान है। लेकिन आम आदमी को घर पर एक बड़ा कमीशन देना पड़ता है। शोषण वहीं होता है। अमरिकन सरकार ने डिजल पेट्रोल के दाम जैसे घरों के दाम भी निश्चित किए हैं। भारत देश में अभी भी चंद बिल्डर्स सामान्य

जनता का घर के नाम पर शोषण कर रहे हैं।

शेयर बाजार से बड़े निवेशक पैसा खींचना शुरू करते हैं। वस्तु निर्मा ण करनेवाला मजदूर और खरीदार दोनों का यह शोषण करते है। ठीक ऐसा ही ‘कमोडिटी मार्केट’ के साथ हो रहा है। किसान को उसकी उपज के लिए बहुत कम दाम मिल रहा है। दूसरी जगह पर अंतिम उपभोगकर्ता को उत्पाद बहुत अधिक कीमत पर मिल रहा है। फिर सबसे ज्यादा पैसा कौन कमा रहा है? वो निवेशक जो शेयर बाजार में खेल रहे हैं।

अधिक लाभ कमाने के लिए कोई भी कम्पनी कीमत बढ़ाने के बारे में सोच सकती है। या कोई सरकार अधिक लाभ के लिए टैक्स बढ़ाती है। ऐसा करना और अधिक करंसी की छपाई करना इनमे कोई भेद नही है। **यदि कोई सरकार करों में वृद्धि करती है, तो इससे समस्या का समाधान नहीं होगा, बल्कि करों में वृद्धि से अर्थव्यवस्था ध्वस्त हो जाती है।**

करों में वृद्धि के बाद, उत्पादन मूल्य बढ़ता है, इसलिए उद्योग इसकी कीमत बढ़ाता है। दूसरी ओर, लोगों के वेतन में वृद्धि या छोटे व्यवसा यों में अचानक वृद्धि नहीं होती है। इसलिए, जनता केवल जीवन की आवश्यक वस्तुओं पर ही खर्च करती है। अच्छी कमाई करने पर भी वे गरीब महसूस करने लगते हैं।

लोग नए उत्पाद खरीदने से बचते हैं। जब एक मोबाइल फोन की कीमत औसत मासिक वेतन से कम थी, तो सभी के हाथ में दो दो-तीन तीन मोबाइल थे, हर कोई हैंडसेट को अपडेट करने के लिए उतवला था। हर कोई इलेक्ट्रॉनिक गैजेट्स को अपडेट करने के लिए बेताब था। अंतिम उपभोक्ता की क्रय शक्ति निर्माण इकाईको शक्ति देती है और अर्थव्यवस्था का विशाल पहिया घूमने लगता है।

इकाई कच्चे माल के आपूर्तिकर्ताओं के लिए ओर्डर देती है। कच्चा माल आपूर्तिकर्ता अपने कच्चे माल के आपूर्तिकर्ताओं को ओर्डर देता है । उद्योग, बैंक के पास जाते हैं, इससे अर्थव्यवस्था पर सकारात्मक प्रभाव पड़ता है।

करन्सी छापने से महंगाई बढती है। क्योंकि फिर वस्तुओंके दाम बढने लगते हैं। जो पहले विश्व महायुद्ध के बाद जर्मनी में हुआ था। खैर जाने दीजिए..

वास्तविकता में, दुनिया में हर मनुष्य पैसा कमाने की कोशिश कर रहा है। जो पैसा दुनिया में कहीं पर भी 'साक्षात' उपलब्ध नहीं है। फिर भी हर कोई इसके लिए पागल है।

देश और पूरी दुनिया पैसे से चलती है, लेकिन कोई भी पैसा देख नहीं सकता है। केवल मुद्रा (करंन्सी) ही पैसा नहीं हैं।

पैसा बैंकों में नहीं है, यह जेब में नहीं है, बाजार में नहीं है। पैसा आपकी कल्पना और विचार प्रक्रिया में है। यदि कोई, व्यक्ति सफल व्यवसायी से पूछता है कि आपका पूरा पैसा दिखाइये, तो वह जवाब देगा, यह रही मेरे व्यवसाय की बैलेंस शीट। बैंक द्वारा हस्ताक्षरित कागज, सी.ए. और सरकारी अधिकारियों, हस्ताक्षर हैं...फिर से एक काल्पनिक अवधारणा ।...

पैसा हमारे जन्म से पहले था और यह हमारी मृत्यु के बाद भी रहेगा। यह शाश्वत और अनंत है। इसे आँखों से नहीं देखा जा सकता है। लेकिन इसकी उपस्थिति का अनुभव मानव कर सकता है।

इसे कोई नष्ट नहीं कर सकता। इस धरती पर लगभग हर काम करने की आभासी

शक्ति पैसे में हैं। पैसे के लिए लोग लड़ते हैं, मारते हैं, प्यार करते हैं, जीतते हैं, राज करते हैं ... एक आभासी ऊर्जा के साथ अजीब व्यवहार करते हैं। है ना?

अब ईश्वर की अवधारणा को समझते हैं।

एक शक्तिशाली स्रोत, जो इस ब्रह्मांड को संचालित करता है। इसे देखा नहीं जा सकता है, लेकिन इसकी उपस्थिति का अनुभव किया जा सकता है। यह आदि और अनंत है। इसे किसी के द्वारा नष्ट नहीं किया जा सकता है।

परमात्मा की संकल्पना हमारी विचार शक्ति एवं कल्पना में है। हर धर्म और मान्यताओं के अलग-अलग देशों में अलग-अलग मुद्राओं की तरह, भगवान के अलग-अलग रूप हैं। भगवान की अवधारणा भारतीय, चीनी, यू.के., इथियोपियाई के पैसे की अन्य अवधारणा के जैसे समान नहीं हो सकती है। भगवान को भी अलग-अलग रूपों में स्वीकार किया जाता है।

हर जीवन को प्रभावित करने की समान शक्तियां पैसा एवं भगवान दोनों में हैं।

ईश्वर एक मानसिक मान्यता है। यदि कोई व्यक्ति पागल हो गया, तो उसके लिए ईश्वर का महत्व शून्य हो जाता है। उसी प्रकार से जिसने मानसिक संतुलन खो दिया है वह व्यक्ति पैसे को नहीं समझ सकता।

तो अगर ईश्वर और धन दोनों काल्पनिक (विचार शक्ति) हैं, तो क्या उन्हें कल्पना द्वारा आकर्षित करना संभव है? इसका जवाब है, हाँ!

दोनों को आकर्षित करने के लिए एक ही प्रणाली है।

कई प्रेरक प्रशिक्षण कार्यक्रमों में, आपने सुना होगा कि केवल कल्पना कीजिए और फिर धन आकर्षित होगा। इस विषय पर 'रोंडा बायरन' की एक बहुत लोकप्रिय पुस्तक या फिल्म द'सीक्रेट' है। दुर्भाग्य से, हमारी शैक्षिक प्रणाली ने सिखाया है कि पैसा कमाने के लिए बहुत मेहनत करनी पड़ती है। उसी बीच ऐसी फिल्में देखने के बाद या किताब पढने के बाद लोगों को लगने लगता है कि अगर वे दृश्य बोर्ड पर कुछ 'करोड' की राशि हजार बार लिखते हैं तो उन्हें बहुत आसानी से पैसा मिल जाएगा। वे इसे बिना किसी विश्वास के करते हैं या वे केवल इस थिअरी की इसकी जांच करना चाहते हैं। (अवचेतन, मन के स्तर उन्हें लगता रहता है कि यह उनके लिए काम नहीं करेगा।)

थोडे महिनों बाद, जब चमत्कार नहीं होता, तब वे खुद से पुष्टि करते हैं कि यह सिद्धांत गलत है और अवचेतन मन उनके लिए कभी काम नहीं करेगा। फिर सफलता पाने के बडे ऊर्जा स्रोत को वो हमेशा के लिए बंद कर देते हैं।

व्यावहारिक रूप से यह कैसे काम करता है, इसकी सही जानकारी हम दे रहे हैं।

समाज में हम हमेशा आध्यात्मिक गुरूओंको, हर धर्म में, भारी धन सम्पत्ती के साथ देखते हैं । **आध्यात्मिक गुरु के बारे में यह गलत धारणा है कि वे लोगों को धोखा देते हैं।** वास्तव में कोई भी आध्यात्मिक गुरु किसी को धोखा नहीं देता। गुरु किसी को भी दान देने के लिए मजबूर नहीं करते हैं। कोई भी व्यक्ति जब खुद को समस्या में पाता है तो वह आध्यात्मिक गुरु से मिलता है जो उसका मार्गदर्शन करता है। गुरु के मार्गदर्शन के बाद, उस व्यक्ति को अपने जीवन में सफलता मिलती है। तो लाभार्थी अल्प धन दान करता है। यह दान तब नजर आने लगता है, जब बहोत

सारे लोगों का काम होता है।

पैसा कमाने के लिए हमारे अवचेतन मन की व्यवस्थित पुनर्रचना आवश्यक होती है। यह प्रक्रिया स्व सुझावों या कृत्रिम निद्रावस्था के सुझावों से संभव है।

हाँ, कल्पना के द्वारा पैसा आकर्षित करना संभव है। लेकिन धन कमाने के लिए, अपने **ज्ञान के व्यावहारिक अनुप्रयोग की** आवश्यकता भी होती है। जैसे लॉटरी द्वारा 1 करोड की धनराशी आकर्षित कि जा सकती है लेकिन उसके लिए कम से कम एक लॉटरी का टिकट तो खरीदना होगा। पैसा आसमान से नहीं गिरेगा। यह किसी एक्शन से ही आएगा।

जैसे कुछ सौ वर्षों से पहले अगर किसी को ज्ञान की प्यास थी, तो वह घने जंगल में या चट्टानी पहाड़ों में जाता था। वह इक्कीस या उससे अधिक वर्षों के लिए किसी विशिष्ट मंत्र या कुछ अनुष्ठानों को करता था। इस बीच उसकी दाढ़ी लंबी हो जाती थी और सर के बाल भी लंबे हो जाते थे। वो कभी स्कूल या कॉलेज में नहीं जाते थे। उसने कभी कोई व्यवसाय नहीं किया। बच्चे पैदा नहीं किए, शादी नहीं की, फिर भी शहर या गाँव में उनके आगमन के बाद लोग उसे "ज्ञानी" कहते हैं, एक शक्तिशाली बुद्धिमान व्यक्ति!

लोगोंको व्यवसाय, बच्चे, शिक्षा, धर्म, आध्यात्मिकता, संबंध और किसी अन्य के बारे में समस्याएं होती है, तब यह बुद्धिमान व्यक्ति उसका समाधान दे देता है। आश्चर्यजनक रूप से अस्सी प्रतिशत समस्याएं हल हो भी जाती हैं। ये कैसे हुआ? यदि वह व्यक्ति स्कूल, कॉलेज नहीं गया, पुस्तक नहीं पढा तो वह व्यक्ति 'ज्ञानी' कैसे बन गया?

ऐसा इसलिए होता है क्योंकि ज्ञान ब्रह्मांड के माध्यम से आता है। नाभि केंद्र के द्वारा ज्ञान प्राप्त हो जाता है।

जब हम माँ के गर्भ में होते हैं, तो हम लाखों तंत्रिका तंतुओं के माध्यम से ज्ञान प्राप्त करना शुरू करते हैं। महाभारत में अभिमन्यु की एक लोकप्रिय कहानी है। भगवान कृष्ण "चक्रव्यूह" के बारे में सुभद्रा को युद्ध के मैदान में लड़ने की कला बता रहे थे। जब वह अभिमन्यु के समय गर्भवती थी। यह सुनते हुए वह सो गई, लेकिन कोई था जो इसे सुन रहा था, वह गर्भ में भ्रूण अभिमन्यु था।

कहानी का मतलब, के जब हम गर्भ में होते हैं, तो छटवे महीने के बाद नाभी से ज्ञान प्राप्त करना शुरू करते हैं। यह कानों या आंखों से प्राप्त नहीं होता। बुद्ध, महावीर और कुछ अन्य महान लोगों ने नभी चक्र द्वारा ही ज्ञान प्राप्त किया है।

प्रचण्ड धन भी ब्रह्मांड से आता है। जब किसी भी मध्यम वर्ग के परिवार को प्रचुर मात्रा में धन मिलता है, तो इसका वर्णन कैसे किया जाता है? वे 'तकदीरवाले, नसीबदार' है। या उनके साथ 'ईश्वर' की ताकत हैं, जो उनके हित को पूरा कर रहे हैं। इसका मतलब कि धन की प्राप्ति का वर्णन ‘ब्रह्मांड’ से संबंधित होता है।

कोई भी अपने अवचेतन मन को जागृत करके धन आकर्षित कर सकता है। जब हमारी सफलता को लेकर हमारे मन में ही कोई संदेह नहीं होता है। कई बार लोग इस सिद्धांत का परीक्षण करने की कोशिश करते हैं, ऐसे लोगोंके लिए यह काम नहीं करेगा।

ये एक सिद्ध सिद्धांत हैं, यदि व्यावहारिक रूप से लागू किया जाता है, तो सर्वोत्तम

परिणाम देता है।

यहाँ, लॉ ऑफ युनीवर्स काम करता है।

इस ब्रह्मांड का प्रत्येक कण, और हमारे शरीर का प्रत्येक कण, हमारी आत्मा एक 'डार्क मैटर' से बंधे हुए है। 'डार्क मैटर' एक अज्ञात पदार्थ है, जो सबको एक सूत्र में रखता है। वो गुरुत्वाकर्षण भी नहीं है। (जैसे हजारों मधु मक्खियाँ एक झुंड में लेफ्ट राईट उडती है तो बिना किसी को टकराती उडती है, हर एक मख्खी को कैसे समझ में आता है कि कैसे मुडना है, कितनी स्पीड रखनी है? बस, वही समझिए डार्क मैटर है।)

‘डार्क मैटर’ के कारण हमारा शरीर, आत्मा, हवा, पानी, पृथ्वी चांद सितारे और यह सारा ब्रह्मांड एक ही सूत्रबद्ध क्रम में कार्य कर रहा है।

ब्रह्मांड के नियम **क्वांटम भौतिकी** के तहत स्टडी किये जाते है।

आइए क्वांटम भौतिकी के इस हिस्से को समझते हैं।

कुछ सौ वर्षों से पहले, मनुष्य को किसी जीवित या निर्जीव चीज का अंतिम कण मिला अणु के रूप में। फिर परमाणु मिला। आगे पता चला कि इसके अंदर न्यूट्रॉन और फोटॉन हैं। फोटॉन के अंदर, अंतिमत: केवल एक पर्दा (क्वार्क) होता है, जो निरंतर कंपन करता रहता है।

किसी भी मस्तिष्क की सोचने की प्रक्रिया शुरू होते ही, एक करंट निर्माण होता है। जो अधिकतम पंधरा वोल्ट होता है। जहां भी करंट होता है, उसके इर्द गिर्द

चुंबकीय क्षेत्र निर्माण होता है।

ब्रह्मांड प्राकृतिक और 'मानव निर्मित' फ्रिक्वेंसीज से भरा हुआ है। रेडियो फ्रिक्वेंसीज , माइक्रोवेव फ्रिक्वेंसीज , सेल फोन फ्रिक्वेंसीज और मानव मस्तिष्क फ्रिक्वेंसीज। जब हमारे मस्तिष्क की फ्रिक्वेंसी ब्रह्मांड की फ्रिक्वेंसी से मेल खाती है, तो यह हमारे पक्ष में परिणाम पैदा करता है। यह कैसे काम करता है यह अभी भी 'डार्क मैटर' जैसा एक रहस्य ही है।

लेकिन एक आम आदमी कार्यक्रम देखने के लिए टी.वी. का बटन शुरू करता है। वह यह समझने की कोशिश नहीं करता है, कि तकनीकी रूप से टी.वी. कैसे काम करता है?

हमें भी यहां आम आदमी की तरह ही 'लॉ ऑफ युनिवर्स' का फायदा उठाना चाहिए। यूनिवर्स कैसे काम करता है यह जानना हमारा विषय नहीं है। हालांकि, ब्रह्मांड के साथ जुड़ने के लिए इसे मन के व्यवस्थित प्रोग्रामिग की आवश्यकता होती है। जैसे ही हमारे विचार सूसूत्र हो जाते हैं, इच्छा एकाग्र होती है, उसमें प्रचंड चुम्बकीय शक्ति आ जाती है। ठीक एक लोहे का टुकडा जैसे चुम्बक में परिवर्तित होता है, बस उसी तरह। हमें विश्वास से एक मनोवैज्ञानिक बल प्राप्त होता है। हम निश्चित विचार करते हैं और लक्ष्य की ओर धीरे-धीरे लेकिन अचेतन रूप से कार्य करने लगते हैं। अवचेतन स्तर पर यह गुप्त रीति से काम करता है; चेतन मन उसे नहीं समझ पाता है। सफलता मिलने के बाद, यह 'अलौकिक ईश्वर की शक्ति' की तरह लगता है।

जब किसी को लगता है कि भगवान उसके साथ है तो वह कोई भी जोखिम उठाता

है, और सफल हो जाता है। केवल सफल लोग चर्चा में रहते हैं । अगर कोई असफल हो जाता है, तो किसी को भी उस व्यक्ति के बारे में जानकारी नहीं होती।

कुछ लोग इसके पीछे के मनोवैज्ञानिक मापदंडों को समझ नहीं पाते। और आलस्य के साथ केवल चमत्कार की अपेक्षा करते हुए निष्क्रिय हो जाते हैं। जब वें लोग असफल हो जाते हैं, उन्हें लगता है, उनकी किस्मत अच्छी नहीं थी।

यह भी होता है कि कुछ लोग भाग्यशाली होते हैं। वे अनजान रिश्तेदार की वसीयत के द्वारा खजाना प्राप्त करके अमीर बन जाते हैं। या मालिकों की आकस्मिक मृत्यु से जल्दी धन प्राप्त करते हैं। ऐसे दुर्लभ मामलों में, तर्क विफल हो जाता है। यह ना समझिए कि आप के साथ भी कुछ दुलभ घटना होगी ।

संक्षेप में, अवचेतन मन को प्रशिक्षित करके धन को आकर्षित करना संभव है।

एक और मजेदार सिद्धांत आपको मैं बताना चाहूँगा।

आपके जीवन में पैसे की कमी नहीं है। आपके पास भी बहोत धन, बडा घर या कार है। कैसे? यहाँ *लॉ ऑफ रिलेटिविटी* का सिद्धांत काम करता है। मतलब, जब कोई इंसान सोचता है कि उसके पास पहनने के लिए जूते नहीं है, तो उसने उसकी तरफ देखना चाहिए जिसका एक पैर या दोनों पैर नहीं है। तब उसे पहले भगवान का शुक्रिया अदा करना है कि हे भगवान आपका लाख लाख शुक्रिया कि मेरे पास दो पैर तो है। आगे जूते कैसे कमाऊंगा इसका मैं प्लान करूँगा और कामयाब हो जाऊंगा।

कुछ लोग शहर में आने के बाद अच्छा जीवन जी रहे होते हैं। लेकिन खुद के गलत निर्णयोंके कारण पैसे की कमी में फसते हैं। तो विचित्र मानसिक ता वो पालने लगते

हैं, काश मेरे पास अधिक पैसा होता तो मेरी समस्या हल हो जाती। किंतु बात ज्यादा पैसे की नहीं है, बात है की आपको **मनी मेंनेजमेंट** नहीं आया। अगर दस लाख रुपए पास होने के बाद आप प्रोब्लम मे फस गए है, तो एक करोड रुपए मिलने के बाद भी फसोगे। अगर सौ करोड रुपए भी मिलेंगे तो भी फसोगे। क्योंकि आपके पास बेसिक ज्ञान ही नहीं है, की पैसे को मॅनेज कैसे किया जाता है।

मेरे पास एक फैमिली आयी। अगर कोई आता है तो किस प्रकार के वाहन में आएगा? कोई बाईक पर आता है, कोई कार में आता है.. ये लोग बडे से टेम्पो में बैठकर आए थे। उनका कहना था की जहर खाने का भी पैसा नहीं है। बहोत तंगी है। घर में अनाज भी नहीं भर रहे हैं। उनका कुछ व्यापार था जिसमे चालीस लाख का नुकसान हुआ था। औरत बोल रही थी, मेरा तो जीवन ही बरबाद हुआ, ‘जो मैंने ऐसे दीवालिया से शादी की’।

पति पत्नी दोनो पचास के करीब, तीन बच्चे, बीस बाईस पच्चीस साल के। मूलत: शहर से दूर 200 किलोमीटर एक गाव के रहिवासी। मैंने उनको पूछा कि आपका चालीस लाख का नुकसान क्यों हुआ, तो वो अनेक कारण बताने लगे।

मैं बोला, ‘ वो नहीं, क्या आप चालीस लाख रु. गाँव से लेकर आए थे?’

‘नहीं, यहीं शहर में कमाया था’।

‘ठीक है, आप जिस घर में रहते हैं वो आपका घर है?’

‘हाँ, खुद का घर है’।

‘लोकेशन कौनसा’?

‘स्टेशन रोड’

‘मतलब प्राईम लोकेशन’

‘आप काम क्या करते हैं’ ?

‘टेम्पो चलाता हूँ’ ।

‘टेम्पो पर आप ड्रायवर हैं’ ?

‘नहीं खुद के दो टेम्पो है। आपके पास आए उसी में बैठकर’ ।

‘कितने में आता है टेम्पो ?’

‘करीब बारह लाख का एक’ ।

‘बच्चे बेकार हैं’ ?

‘नहीं, सभी काम पर जाते हैं। हर कोई महिने का पंद्रह-बीस हजार की सेलरी कमाते हैं’ ।

‘बच्चे काम पर चलकर जाते हैं’ ।

‘नहीं, उनकी अपनी अपनी बाईक है’ ।

‘शादी को कितने साल हुए’ ?

‘सत्ताईस’

‘बहनजी, आप जिस गाँव से आई है उस गाँव में आपके साथ अन्य सहेलियाँ भी होंगी जो झोपडे में रहती होगी, जिन्हे दो वक्त की रोटी भी नसीब नहीं होती होगी’ ।

‘हाँ बहोत है’ ।

'उन लडकियों को जाकर पूछे की आप आज शहर के प्राईम लोकेशन में खुद के मकान में रहते हैं जिसका वैल्यु दो करोड रू. है, आपके दरवाजे के सामने शाम के वक्त तीन बाईक और दो शानदार टेम्पो खडे रहते हैं, आपके तीनो बच्चे कुल मिलाकर पैंतालीस से पचास हजार कमाते हैं। घर में हर एक सुविधा है। टेम्पो की कमाई कम से कम चालीस हजार रुपिए महिने की है। पती, शराब नहीं पीते, सभी बच्चे संस्कारी है। और आपकी जिदगी बेकार है। क्या रिएक्शन होगा उन लडकियों का?

जब आपका चालीस लाख का नुकसान धंधे में हुआ है, तो इसका मतलब आप के पास चालीस लाख रुपए थे। वो भी आपके कमाए हुए। मतलब की आप फिरसे उतना या उससे ज्यादा भी पैसा कमा सकते हैं।

कुल मिलाकर रोना रोनेका काम बंद करे। अगर बहोत ज्यादा प्रोब्लम है तो घर बेच दीजिए और कर्ज चुकाईए फिरसे धंधे में पैसा लगाईए । शहर से थोडा दूर सस्ता मकान खरिदीए। सावधानतापूर्वक थोडा पैसा इंनवेस्ट कीजिए। जो पैसा घर की कीमत में ब्लोक करके रखा है उसे काम पर लगाईए। किसी भी एंगल से आप गरीब नहीं है। केवल सोच में आप गरीब है। आपकेही गाँव के लोग कहते होंगे की आप का तो नसीब खुल गया शहर में जाकर'।....

कुछ लोग 'विक्टिम कार्ड' प्ले करते रहते हैं। हम विश्व के सबसे दुखी लोग है यह जताने में उन्हे बहुत आनंद आता है। उन्हें लगता है कि हम दु:खी है, प्रताडित है... तो?

'तो क्या? **बदले में हमसे अच्छा व्यवहार करें। आपको दिखाई नहीं दे रहा कि हम दु:खी है'!**

'लेकिन हमने तो जाना की आपको कोई कष्ट नहीं है'।

'कैसे कोई कष्ट नहीं है, मेरी सभी बहने कितनी सुखी है। हमसे ज्यादा पैसेवाले हैं। हमारे सभी रिश्तेदार कितना आगे बढ गए, और मेरा हजबंड तो बेकार है'।

'तो..?'

'तो क्या, **सब लोग ने हमारी 'केअर' करनी चाहिए।** हमें सपोर्ट करना चाहिए'।

'अरे लिकिन आपके परिवार के पास औसत से भी ज्यादा की सम्पत्ति है। आप तो गाँव के लोगों से अच्छा जीवन जी रहे हैं'।

'वही तो। गाँव में हमारी कोई इज्जत ही नहीं करता। हम थोडेसे पैसेवाले क्या हुए सब हमसे जलते हैं। हमे रिस्पेक्ट नहीं करते'।

'लो कर लो बात. . अगले हफ्ते आपके जीजा और बहन, जिनकी फेक्टरी है उन्हे लेकर आना। जिनके जितना अमीर आप बनना चाहते हैं'।

अगले हफ्ते.. 'किस चीज की फेक्टरी है आपकी'?

'टेक्स्टाईल प्रिटिग करते हैं'।

'टर्नओवर कितना? कितने वर्कर्स है'?

'कुल मिलाकर 28 का स्टाफ है। टर्नओवर हो जाता है 7/8 करोड का'।

'वाह, तो आपको तो कोई समस्या नहीं होगी। आप तो बडे लोग हैं। आपकी साली साहिबा तो आपके बहुत गुण गाते हैं'।

'अरे सरजी, क्या बताएँ फेक्टरी घाटे में जा रही है। कम्पिटिशन इतनी हो गई है

की आधेदाम में काम करना पड रहा है। वर्कर्स की मारामारी होती है। बैंक से दस करोड का लोन लिया है। सब कुछ गिरवी पडा है। घर, गाडी, मशीनरी सब कुछ। मेरी अपनी सैलरी भी नहीं निकल पा रही है। बहोत ज्यादा टेंशन है। हर रोज रात को दारू पिता हूँ तभी नींद आती है। मेरे बच्चे ड्रग्जी हो गए हैं। साली लोग के बच्चे कितने प्यारे है। माता पिता का कितन खयाल रखते हैं। मेरा पैसा सच कहूँ तो एक भ्रम है। हम दीवालिया होने की कगार पर है'।

'लेकिन साली सहिबा तो आपके जीवन शैली का बखान करते रुकती नहीं है '।

'सरजी बोलना मत, लडकी देखने गए थे तो ये भी सोफे पर बैठी थी, मुझे लगा इसी के साथ शादी होगी। मंडप में देखा तो इसकी बडी बहन थी। मोटी और काली। कितना भाग्यशाली है इसका पति जो उसे इतनी खूबसूरत पत्नी मिली'।

'लो कर लो बात'।

दोस्तों, आपको पसंद ना आनेवाला जॉब किसी और का ड्रीम जॉब हो सकता है।

आपको पसंद ना आनेवाला लाईफस्टाइल किसी और का ड्रीम लाईफस्टाइल हो सकता है।

आपको पसंद ना आनेवाला हजबंड किसी और का ड्रीम हजबंड हो सकता है।

आपको पसंद ना आनेवाली वाईफ किसी और की ड्रीम वाईफ हो सकती है।

हर किसी की जरूरत अलग अलग हो सकती है इसे हम समझ नही पाते। हमारे पडोस में एक टूर्स एंड ट्रेवल्स का बिजनस करनेवाली फेमिली रहती है। जिन्होने हाल ही में अपनी चौथी कार खरीदी। उनके घर उनकी बहन आती जाती रहती

थी। जो उनकी कार्स देखकर जेलस हो जाती थी।

अपने 'प्रायमरी टीचर' पति को वो हमेशा ताना मारती रहती थी कि, 'हमारे पास एक कार होनी चाहिए। क्योंकि मेरे भाई के पास चार चार कार है'। पति ने समझाया कि उसका स्कूल सामने ही तो है, और जब भी चाहे भाई की कार लेकर घूम कर आ सकते हैं। जिसका बकायदा किराया भी देते हैं। जरूरत ना होने पर भी बहुत जिद करने के बाद उस 'प्रायमरी टीचर' पति को कार खरीदनी पडी। जिसका EMI बहोत ज्यादा आता है।

पैसा देकर उन्होने वस्तु खरीद ली अब हर महिने उस चीज के लिए पैसे दिए जा रहे हैं जिसकी कोई जरूरत नहीं है। अब उनको लग रहा है कि उन्होने अगर कार बेच दी, या भाई के जैसे टूर्स ॲण्ड ट्रेवल्स में लगा दी तो उनकी इज्जत चली जाएगी। अब कार उनके आंगन में पडी पडी सड रही है। क्योंकि बाहर घूमने के जितने और पेट्रोल डालने के पैसे नहीं है। अब उनके पति और वो खुद कोई MLM कम्पनी जॉईन करके करोडो रुपिए कमाने के सपने देख रहे हैं। जिससे उनके फायनांशिअल प्रोब्लेम सॉल्व हो जाए। देखने जाए तो उनकी गाडी बैंकवाले उठाकर भी ले जाए तो क्या किसी को फर्क पडेगा? किसी को कोई फर्क नहीं पडेगा।

ऐसे परिवारों के पास जितना धन आएगा उतना उन्हे कम पडेगा। क्योंकि **उन्हे पैसे की समझ नहीं है।**

बिजनस की जरूरत और शौकिया तौर पर गाडी (या कुछ भी) खरीदना इन दोनों के अंतर को समझना जरूरी है। केवल दूसरे को नीचे दिखाने के लिए कुछ खरीदना, आपकी, पैसे को लेकर नादान सोच जाहीर करता है।

कुछ लोग धनवान होने के बावजूद भी सामान्य जीवन व्यतीत करते है, उससे विपरित कुछ लोग शो बाजी में इतने लिप्त होते हैं कि कर्ज निकालकर अपने आप को अमीर दिखाने की कोशिश में लगे रहते है। कभी भी धनवान दिखने के लिए आपको पैसे खर्च करने पड रहे हैं तो आप जल्द ही 'बैंकरप्ट' हो जाएंगे।

पैसेवाला का मतलब होता है, आपकी रोज जो पैसा कमाते हैं वो । और अमीरी का मतलब होता है, जरुरत की चीजे खरिदने के बाद 'सेविंग्ज' में पडा हुआ पैसा। 'अमीर' होना जरूरी है, 'पैसेवाला' नहीं।

हर एक इंसान को लगता है कि लोग उन्हे सम्मान दे। उनका सत्कार करे। इसलिए वे पैसे की बचत करने की बजाए दिखावा करते हैं। MLM कम्पनी ज्वाईन करने के बाद लोग कंगाल हो जाते हैं। क्योंकि खुद को कामयाब दिखाने के लिए वो कर्ज निकालते हैं। जितनी तेज रफ्तार से पैसा कमाया नहीं जाता।

दूसरे की लम्बी कार देखकर उन्हे यह नहीं महसूस होता कि कितनी अच्छी गाडी है, उन्हे ऐसा लगता है, कि काश मैं इसका मालिक होता तो मेरी इज्जत समाज में कितनी बढ जाती।

अधिक पैसा कमाने की चाहत हमें 'वृद्धाश्रम' के दरवाजे खोल देती है।

'वृद्धाश्रम' पश्चिम की देन है। हमारे बच्चो के लिए हम धन कमा रहे हैं। उन्हे ज्यादा से ज्यादा, महंगे से महंगी वस्तुएँ दी जा रही है। किंतु क्या आपने अपने बच्चे को पूछा कि उन्हे क्या चाहिए? बच्चे को चाहिए माता पिता का समय, माता पिता का प्यार। लेकिन हमने तो उन्हे वस्तुएँ खरीदकर दी और हमें लगा की वस्तुएँ देने पर बच्चे खुश हो जाते हैं उसके बदले में हमें वो प्यार करेंगे।

फिर बच्चे बडे हो जाते हैं हम रिटायर्ड हो जाते हैं। अब बच्चे हमारे पास नहीं रहना चाहते । उन्हे हम ही सिखाते हैं कि पैसा कमाओ और जिम्मेदारियोंसे मुक्त हो जाओ। वें हमें बुढापे में प्रेम नहीं दे रहे हैं, उन्हे हमने ही सिखाया था कि समय नहीं पैसा कमाकर चीजें दे दो। बच्चे कहते हैं कि पापा आपके लिए मेरे पास समय नहीं है। क्यों ना आप 'वृद्धाश्रम' चले जाए। उसमें चौबीसो घंटा नर्स है, आपके हम उम्र साथी है। टीवी फ्रीज सब कुछ है, बिलकुल फाईव्ह स्टार होटल है। क्योंकि हमने ही उन्हें होस्टेल में डाला था।

हमने ही उन्हे कहा था, 'बेटा आज जरूरी मीटिग है, फिर कभी'। अब वो कह रहे हैं, 'पपा आज जरूरी मीटिग है, फिर कभी'।

पति या पत्नी अगर किसी महत्वपूर्ण पोस्ट पर पैसा कमा रहे है, तो तनाव होना या आगे चलकर उनका डिवोर्स होना निश्चित है। क्यों ? क्योंकि पति या पत्नी जब काम पर से लौटकर आता या आती है तो आपको लगता है कि आपका पार्टनर घर पर आया है।

लेकिन लेकिन लेकिन... आपके पार्ट्नर का शरीर घर पर आया है।

जिम्मेदारी होने की वजह से काम के जिम्मेदारियोंके विचार उसके दिमाग में घूम रहे हैं। आप को लगता है वो बात क्यों नहीं कर रहा है? क्योंकि उसके दिमाग में कम्पनी के ही विचार चल रहे हैं।

पहले जमाने में लोग जब शारिरिक श्रम करते थे। मिल में मजदूरी करते थे तो जैसे ही काम से निकलते थे। तो उनकी जिम्मेदारी खत्म होती थी। लेकिन अब हमारे जीवन में नौकरी के मायने बदल गए हैं। जैसे की आप एक सोफ्ट्वेअर इंजिनिअर है या मार्केटिग प्रोफेशनल है और कोई प्रोब्लम आयी है तो उसे सोल्व करने के

लिए आपका दिमाग चौबीस घंटे काम करेगा।

पहले जमाने में लोग घर के प्रोब्लम्स लेकर काम पर जाते थे। लेकिन पिछले कुछ सालों में **लोग ओफिस का टेंशन ओफिस का काम और सोच घर पर लेकर आते हैं।** उसमें भी मोबाईल हमारे जीवन में आया है।

लेपटोप और नेट के कारण हम चौबिस घण्टे अपने ओफ़िस से जुडे हुए है। पहले हम झूठ बोल सकते थे, कि मम्मी बीमार है, दादी गुजर गई है। अब तो तुरंत आपको बताया जाएगा कि विडिओ कोल पर आ जाओ। जो हमारे जीवन में अधिक अनिश्चितता भर देता है।

जब तक हमारे जीवन में मशीन मेंन्युअल टाईप के थे तब तक वो हमारे सहायक थे। अब कम्प्युटरायजेशन के कारण हम मशीनों के गुलाम हुए है। मालिक के लिए आप पैसा कमाने की मशीन है। जो चौबीस घण्टे आपका तेल निकाल रहा है। हमने भी तो अपनी जरूरतों को इतना बढाया है कि आपको अपने आप को मालिक के लिए गिरवी रखना ही पडता है।

पसंद नहीं आए तो आप नौकरी बदल देते हैं, लेकिन मेरे मित्र, बॉस का चेहरा बदल जाता है। फितरत वही रहती है।

आपका बॉस आपके जीवन पर हावी हो रहा है। आप बाथरूम में है, टॉयलेट में है, रोमांस कर रहे है, खाना खा रहे हो कभी भी बॉस फोन कर सकता है। और आपको उसे अटेंड करना ही पडता है। उसमें भी अगर फोन कम्पनी ने दिया हुआ है तो, आपको साँस लेना भी मुश्किल हो जाएगा।

ये इसलिए हो रहा है क्योंकि 20 साल की EMI के उपर हमने घर खरीदा है। 10

साल की EMI पर कार खरीदी है। अब बच्चु फस गया खुद के ही ट्रेप में। है हिम्मत जॉब छोडने की? है हिम्मत नया कुछ करने की? क्योंकि हम अमीर बनने के सपने देख रहे थे, और हमें लगा बैंक का लोन लेकर हम सुखी हो जाएंगे। बैंक का कर्ज लेकर कोई सुखी नहीं होता। बैंक का कर्ज आपको चीजे खरीदने में मदद करता है, कितु जब तक आप कर्ज नहीं चुकाते आप बैंक के गुलाम होते हैं। गुलामी की अवस्था हमें अंदर से बाहर तक बेचैन करा देती है। आपके आजादी पर अंकुश लगाने का काम बैंक का लोन करता है।

आपको आश्चर्य होगा लेकिन शेअर मार्केट में मध्यमवर्गीय मनुष्य कभी भी पैसा नहीं कमा सकता। शेअर मार्केट यह धूर्त, महा धूर्त लोगों ने आपको फसाने के लिए रचा हुआ ट्रेप है। इसमें आप तब तक फसते रहते हैं जब तक एक दिन कमाया हुआ सब पैसा आप गवा नहीं देते।

सभी 'शेअर मार्केट ट्रेनिग केम्प' महामूर्खता की परिसीमा होती है। मुझको पूछिए क्यो? इतना ज्यादा गुस्से में मैं क्यों हूँ? इसके दो तीन कारण है।

पहला , शेअर मार्केट ये कहीं पर भी नहीं होता। उदाहरणार्थ, किसी भी देश में राष्ट्रपति, प्रधानमंत्री होता है, कितु **"सरकार" नाम की कोई चीज नहीं होती**। कोर्पोरेट के प्रमोटर्स होते हैं, लेकिन कोई "कोर्पोरेट" दृश्यमान नहीं होता। उसी प्रकार से प्रोडक्शन युनिट होते हैं, किसान होता है, लेकिन इस माल को बेचने खरीदने का आभास निर्माण करनेवाली **शेअर मार्केट नाम की प्रणाली कहीं पर भी नहीं होती।**

दूसरा, जब आप ट्रेनिग दे रहे हैं कि करोडो अब्जो कैसे कमाए जाते हैं? तो मेरे बाप तू क्यों पांच पांच हजार की भीख मांग रहा है , ट्रेनिग देने की फीस के रूप में।

कोमन सेंस की बात है, कि आप उस विषय के तज्ञ है, आपको फोर्म्युला मिल गया है, तो आप उस फोर्म्युले को लगाकर अब्जो कमाईये और इतना ही शौक हुआ है लोगों को ग्यान बाँटने का, तो फिर फ्री में ग्यान बाँट दीजिए।

एक सोफ्टवेअर इंजिनिअर मेरे पास आया 'केंडल' और ना जाने क्या क्या टेक्निकल जानकारी के साथ वह परिपूर्ण था। उस सॉफ्टवेअर बनाने वाले का दावा था कि वह अत्यंत सटिकता के साथ शेअर मार्केट की भविष्यवाणी करता है, अत: उसकी कीमत तीन लाख रु. है। मैं मुस्कुराया, उसे बडे प्रेम पूर्वक मैंने पूछा कि 'मेरे दोस्त अगर आपके सोफ्टवेअर में इतनी ताकत है, तो खुद ही एक लाख रु. लगाकर उसके दस करोड बना। इतनी बेहतरीन चीज तीन लाख में क्यों बेच रहे हो '? तो बिना कुछ बोले वहाँ से भाग गया।

जो लोग क्लास में सिखाते हैं उनपर मुझे दया आती है। क्योंकि उसने सौ प्रतिशत अपने मेहनत की कमाई शेअर बाजार में डुबा दी है। लोग तब तक नहीं मानते जब तक सम्पूर्णत: कोई डूब नहीं जाता। केवल 'वोरेन बफेट' का उदाहरण देखकर हर किसी को लगता है , कि मैं भी वैसा ही पैसा कमाऊंगा। लेकिन यही तो ट्रेप है, शिकंजा है।

मान लीजिए की आप एक रेस्टारंट चलाते हैं या फेक्टरी चलाते हैं और आप का बिजनस लॉस में जाना शुरू हुआ। तो आप पहले से एलर्ट हो जाते हैं। अनेक उपाय योजना के बावजूद आपका बिजनस पूरी तरह से डूब गया। तो भी मशिनरी फर्निचर बेचकर आप बचाखुचा पैसा निकाल सकते हैं।

शेअर मार्केट में क्या होता है? अगर आपका पैसा डूबने लगता है तो जब तक 100% डूबता नहीं तब तक आपको पता नहीं चलता, की आप डूब गए हैं। मान लीजिए की आपने फेक्टरी में दस लाख लगाए थे, और बिजनस बंद हुआ तो भी

मशीनरी बेचकर दो पांच लाख रुपिए निकाल ही सकते है। लेकिन शेअर बाजार में दस लाख रु. लगाते हैं तो बडी बेरहमी के साथ दुसरे सेकंड में वो शून्य हो जाता है।

तीसरा कारण, जब अर्थव्यवस्था ढह जाती है, तो एक आम आदमी शेयर बाजार में निवेश करके पैसा कमाने की सोचता है, फिर वह पैसा खो देता है और स्थिति बद से बदतर हो जाती है। किसी भी कॉरपोरेट में कुप्रबंधन के कारण भी अगर वह ढह जाता है, तो पूरी अर्थव्यवस्था ढह जाती है।

ये भी जानना दिलचस्प है कि, कानूनी तरीके से बड़े कॉरपोरेट्स द्वारा अतिरिक्त पैसा कैसे बनाया जाता है?

उदाहरण के लिए; एक कारपोरेट 10 साल की शर्तों पर दस करोड रुपये का कर्ज लेता है। कंपनी अच्छी है। वे बैंक को किश्तों में भुगतान भी कर रहे हैं। दस करोड रुपये का निवेश करने के बाद वे 300 प्रतिशत से अधिक लाभ कमाना शुरू करते हैं। इसलिए एक साल के भीतर वे 300 करोड रुपये कमाते हैं, निवेश बढ़ाते रहते हैं, और अरबों रुपये कमाते हैं। 10 साल के भीतर कॉरपोरेट हाउस कानूनी रूप से सब कर्ज भी चुका रहा है।

अब कॉरपोरेट की कमाई पर किसी को कोई आपत्ति नहीं है। कितु अगर गहनता से सोचे तो असल में पैसा देश का होता है, कॉरपोरेट ने एक ट्रस्टी की भूमिका निभानी चाहिए। कॉरपोरेट के मालिक अब्जो, खरबों का घर लेते है, धरती पर उपलब्ध हर सुविधा प्राप्त करते है। दूसरी ओर, लाखों मनुष्य गरीबी रेखा के नीचे अत्यंत दयनीय जीवन जी रहे है। यह शेयर बाजार नामक काल्पनिक धारणा के कारण है।

इसका विश्लेषण नकारात्मक नहीं है। विश्लेषण सत्य है, और यह सत्य कडवा है।

अब तस्वीर का दूसरा रुख देखिए शेअर बाजार कौन चला रहा है। बाकी देशोंका मालूम नहीं हैं लेकिन भारत देश का शेअर मार्केट मुम्बई स्थित सौ दो सौ लोग चला रहे हैं। जिन्होने 135 करोड देशवासियोंकि जिदगी को अपने नियंत्रण में रखा हुआ है। इन्हे "दलाल" कहा जाता है। ("दलाल" शब्द आज भी नकारात्मक रीति से हिंदी में इस्तेमाल होता है।) ये दलाल 90 प्रतिशत एक ही प्रांत के रहनेवाले, एक ही भाषा बोलनेवाले हैं। ये लोग करोडो किसानों का शोषण कर रहे हैं । किसान को उसके उपज की कीमत अत्यंत अल्प मिल रही है। उदाहरणार्थ चावल का भाव किसान को दिया जा रहा है 8 रु. किलो और आप बाजार में खरिदने के लिए जाईये तो मिलेगा 40 से 50 रु. किलो। तो बीच का कमिशन किसने लिया? "दलालो ने" ये दलाल शेअर मार्केट का होगा या प्रत्यक्ष बाजार में खडा किराना दुकानदार और सम्पूर्ण वितरण व्यवस्था।

आप एक साबुन उत्पादक है, तो आप को निचोडकर वस्तु लेकर बाजार में उसका भाव किया जाएगा दस गुना ज्यादा। तो मुनाफा किसने कमाया? दलाल ने।

भारत देश में किराने की दुकान की सम्पूर्ण प्रणाली भी विशिष्ट प्रांत के लोगों ने अपनी मोनोपोली बनाकर जकड कर रखी है। सोना चांदी की दुकाने भी विशिष्ट प्रांत के लोगों ने जकड कर रखी है। किसी भी सॉ मिल को देखिए, हार्ड वेअर की दुकान देखिए विशिष्ट लोग ही उनके मालिक बनकर बैठे हैं। दूसरा कोई उसमें एंट्री कर ही नहीं सकता इतने दुष्ट प्रकार से खुदरा मार्केट में ये लोग खडे हैं। खैर..

बात हो रही थी शेअर मार्केट की। सब शेअर मार्केट के दलाल, 1980 तक कम पढे लिखे थे, (अब उनकी दूसरी या तीसरी पिढी आ गई है तो नए बच्चे पढे लिखे है।) ये सब काम पर रखते हैं सी.ए. और बहुत पढे लिखे लोगों को। यानी आपको

या आपके बच्चोंको। उसका कारण है, हमारे माता पिता ने हमें एक ही बात बताई, बेटा पढ लिखकर आदमी बडा बनता है, अच्छे पगार की **नौकरी** मिलती है। तू किसी अच्छी कम्पनी में **नौकर** बन जा।

दूसरी कक्षा में गणित का उहादरण दिया जा रहा है, 'आपके पास दस रु. है और उसके 2 रु. की चोकलेट ली तो दुकानदार कितने रु. लौटाएगा?' हमें ग्राहक बनाया गया अंजाने में। यहाँ ऐसा होना चाहिए की, 'आप दुकानदार है, और एक ग्राहक ने 10 रु. का नोट देकर 2 रु. की चोकलेट ली, अब आप कितना पैसा उसे लौटाएंगे'? तभी हमारे बचपन में कोमल अंतर्मन पर सही संस्कार होगा। आत्मविश्वास बढेगा। जब हम पढ लिखकर **नौकर** बन जाते हैं तो माता पिता सुकून से जीने लगते हैं की मेरा बच्चा अब सेटल हो गया। फिर माता पिता सलाह देते हैं 20 साल के लोन पर एक घर खरीद ले। बस आपके टेलेंट का काम तमाम।

यह सब इसीलिए बता रहा हूँ कि हमारा बेस ही अगर गलत होगा तो कितनी भी मोटीवेशनल किताबे पढे, कितने भी सेमिनार अटेंड करे सब कुछ व्यर्थ जाएगा।

शेअर मार्केट का छोटासा पिल्ला एक और भी है। कुछ लोग म्युच्युअल फंड या बीमा पोलिसी के एजंट बन जाते हैं। फिरसे वहीं ब्रेन वॉश करने के तरीके। जितनी मेहनत एजंट बनकर आप करते हैं, क्या वाकई इतना पैसा आपको मिलता है? मैं सवाल पूछ रहा हूँ लाखो लोगोंको। कुछ चंद हाय प्रोफाईल एजंट लोगों को नहीं। इन एजंटों को वापस प्रचंड ट्रेनिग से गुजारा जाता है। हर हफ्ते, हर महिने। ये MLM ट्रेनिग जैसे होता है। ध्यान रखिए म्युच्युअल फंड या बीमा पोलिसी बुरी नहीं है। कितु इसे बेचकर लाखो करोडों की कमाई आपको होगी यह भ्रम है। आपको लगेगा कि आप इसे फुल टाईम कर सकते हैं। लेकिन यह धंधा बहोत ज्यादा मेहनत करवाता है। जिसके सामने आमदनी उतनी नहीं होती।

एक व्यक्ति ने मुझे बडा दिलचस्प सवाल पूछा, 'सर, ज्यादा तर लोगों का असल जिदगी में शेअर बाजार में पैसा डूबता है फिरभी नए नए लोग इसमें पैसा क्यों लगाते हैं'?

मैंने उन्हें पूछा कि क्या उन्होने 'महाभारत' देखी है? महाभारत में युद्ध का ऐलान होते ही लाखो सैनीक कौरवोंकी तरफ से आते हैं, लाखो सैनीक पांडवोंकी तरफ से आते हैं।

तब अर्जुन बडा परेशान हो जाता है, वो भगवान कृष्ण को पूछता है, 'हे प्रभु, यह युद्ध भूमी है, फिरभी मरने के लिए लोग यहाँ पर लाखों की तादाद में क्यों इक ट्ठा हुए हैं?'

प्रभु मुस्कुराते हैं, कहते हैं, **'यहाँ आए हर एक मनुष्य को लगता है, कि वह विशेष मनुष्य है। केवल उसे छोडकर सभी मरनेवाले हैं। वो सबको मारकर जाएगा'।**

शेअर बाजार में आए हर एक नए खिलाडी को लगता है, सब डूब जाएंगे, मैं निकल जाऊँगा। किंतु काश ऐसा हो नहीं पाता है। क्योंकि यहाँ एक भँवरा है, कोई बचकर नहीं जाएगा।

जीवन का एक फोर्म्युला है, हर दस साल में आपके आर्थिक जीवन में एक अच्छा बदलाव आता है। कही न कहीं से पैसा आ जाता है। और अगर आपने धन को मैंनेज करना नहीं सीखा है, तो आप गलत जगह पर पैसा लगाते हैं और वो भी डूब जाता है।

ज्यादा पैसा कमाने की चक्कर में आपने अपनी पूरी जवानी ऑफिस में काट दी है।

आपको हार्ट की बीमारी, डायबिटीज की बीमारी या अन्य कोई भी बीमारी आती है तो, वो केवल ऑफिस के अनावश्यक काम के प्रेशर के कारण और अनियंत्रित कामकाजी घंटोंके कारण ही आती है।

मेडिकल प्रेक्टिशनर यानी डाक्टर को छोड दिया जाए तो आपके महाविद्यालयीन पदवी ज्ञान के उपर आधारित आपको जोब मिलेगाही इसकी कोई गारंटी नहीं होती। भारत देश में केवल 7% लोगों को ही अपने पदवी ज्ञान के उपर आधारित नौकरी मिलती है।

चलिए माता पिता ने हमारे साथ गलत किया, शिक्षा प्रणाली ने हमारे साथ गलत किया, बाजार व्यवस्था ने हमारे साथ गलत किया। हमारी कोई गलती नहीं, यह हमारे जीवन का हिस्सा है। अब हमारी जिम्मेदारी है कि इस स्थिती को हम कैसे सुधारेंगे? खुद को सुखी बनाने के तरीके हमे स्वयं ही तलाशने होंगे।

आखिर में हमारे जीवन का मकसद क्या है? क्यों जी रहे हैं हम?

... एक सुख की तलाश में।

हमने स्कूल में जमकर पढाई की क्योंकि हमें लगा, ऐसा करने पर हम सुखी हो जाएंगे। हमने अमुक लडका या लडकी से शादी की.. क्यों ? क्योंकि हमें लगा कि हम सुखी हो जाएंगे। अमुक प्रकार का जॉब या बिजनस हम स्वीकारते हैं, क्यों ? क्योंकि हम एक सुख की तलाश में हैं।

तो पहले हमें जानना पडेगा की सुख किसमें होता है। केवल कौनसा बिजनस करना है या कौनसा जोब करना है इसकी यह चर्चा नहीं है।

जान लीजिए, पैसे में सुख नहीं है। सुख है तो हमारी मानसिकता में।

क्योंकि **सुख मन की भावना है।**

शरीर के तल पर सुख का अभाव है, सुख की अनुभूति के लिए हम पैसे से चीजें खरीदना चाहते हैं। शरीर को जिससे सुख मिलता है उसकी कामना वह बार बार करता है, इससे विपरित मन है।

मन को जिससे सुख मिलता है वही चीज बार बार मिलने लगी तो मन उक्ता जाता है। एक ही वस्तु बार बार किसी सुख को दोहराएगी तो मन तुरंत ऊब जाता है।

जैसे की गर्मी के मौसम में आईस्क्रीम आपको सुख देगी। लेकिन एक ही स्वाद की आईस्क्रीम मैं आपको बार बार दूंगा तो आपका मन ऊब जाएगा। इतना ऊब जाएगा कि शरीर को ठंडक चाहिए इसके बावजूद भी आप उल्टी करोगे।

मन प्रत्येक बार नए सुख की अपेक्षा करता है। शरीर हमेशा एक ही सुख बार बार चाहता है।

आपको अच्छे पगार की नौकरी की तलाश होती है। या आपको तरक्की की अपेक्षा होती है। आपको अच्छे पगार की नौकरी या जॉब में तरक्की मिल जाती है। लेकिन ज्यादा दिन तक आप उसका आनंद नहीं ले पाते। आपका मन ऊबने लगता है। वो उत्साह नहीं बचता।

शादी के बाद भी यही होता है। जिस लडकी को देखकर या जिस लडके को देखकर आप उत्साहित हुए थे, उससे मन ऊब जाता है, फिर हमें लगता है, शायद मैंने पार्टनर चुनने में जल्दबाजी की। मेरे लिए और भी अच्छे ओप्शन्स उपलब्ध थे। इसी कारण फिर घर में खटराग शुरू होता है। जिस व्यक्ति की आपको चाहत है,

उसके पार्टनर को जाकर मिल लीजिए, तो जिस पार्टनर का आप सपना देखते थे वो तो, हमारे पार्टनर से भी गया गुजरा है ऐसा रिपोर्ट मिलता है। यही कार के बारे में होगा, हमने कार खरीद ली तो मन ऊब जाता है, और लगने लगता है, दूसरे के पास बेहतरीन मॉडल है।

शरीर, वस्तु का भोग लेना चाहता है इसलिए हम वो खरीदते हैं। किंतु मन उस वस्तु से बार बार मिलनेवाले सुख से ऊब जाता है। हर बार आप वस्तुए खरीदने का प्रयास करेंगे तो आप आमदनी और खरीद फरोख्ती को बैलंस नहीं कर पाओगे। कई बार पैसेवाले लोगोंकी जीवन की ऊब इतनी बढ जाती है कि बिना किसी कारण के वे आत्महत्या कर लेते है।

शरीर के लिए रोटी खाना जरूरी है, मन को गरम गरम रोटी खाने से सुख मिलता है, तो आत्मा (अंतर्मन) को भी कुछ सुख चाहिए, वह है, अपने आप को नियंत्रित करते हुए शांति और समाधान। **जो व्यक्ति मन और शरीर के बीच जीवीत रहता है, वो हमेशा अशांत ही रहेगा।** ज्यादा सम्पत्ति का हव्यास सदैव लगा रहेगा।

बीस साल पहले की बात है, एक जानेमाने मोबाइल मेंन्युफेक्चरिग युनिट से एक सोफ्टवेअर इंजिनिअर को अचानक से हटा दिया गया। उसे बदनाम किया गया ताकि वह किसी भी मोबाइल मेंन्युफेक्चरिग युनिट में नौकरी ना कर सके। उसे बहोत गुस्सा आया और उसने अपनी खुद की कम्पनी अपने देश में आकर शुरू की और देखते देखते तीन साल में ही वह अब्जाधीश बन गया। जितना पैसा उसे नौकरी में मिल सकता था उससे हजार गुना ज्यादा उसे बिजनस में मिलने लगा। उसका शानदार बंगला हुआ, सैकडो लोग उसके लिए काम कर रहे थे। उसकी कम्पनी का IPO आया लेकिन वह बहुत दुखी था।

क्योंकि उन तीन सालों में जिस कम्पनी ने उसे निकाल दिया था उस कम्पनी ने दस

गुना और भी ज्यादा तरक्की कर ली थी। मतलब अब्जों रुपिए और दुनिया का हर एक गैजेट उसे सुख ना दे सका। दूसरे का पैसा देखकर वो दुखी रहता था, कि काश मेरे पास उतना धन होता!

क्या केवल मेहनत करने से पैसा मिलता है कि भाग्य का भी कुछ हिस्सा उसमें होता है।

विस्तार पूर्वक इसे अगर हमने जाना तो पता चलता है पैसा कमाने के लिए **बीस प्रतिशत जितना भाग्य** का साथ और **अस्सी प्रतिशत** जितना **कर्म** और इच्छाशक्ति का साथ होना जरूरी है। कुछ लोग जो केवल कर्म को महत्व देते हैं वो प्राणियोंके जैसे शारिरीक मेहनत करनेवाले होते है। जिन्हे हम नास्तिक कहेंगे। नास्तिक वाद या भगवान के अस्तित्व को नहीं मानना यह पश्चिम के विचारोंकी देन है।

भाग्य का साथ नहीं है तो आप कुछ नहीं कर सकते, केवल दो वक्त की रोटी कमा सकोगे इसके अलावा कुछ नहीं। लेकिन केवल भाग्य खुलने का अगर कोई इंतजार कर रहा है और काम ही नहीं कर रहा है तो उसके लिए दो वक्त की रोटी भी जुटाना मिश्किल होगा।

"भाग्य" शब्द पढते ही कुछ लोगों को लगने लगता है कि 'अरे यार, इनका आध्यात्मिक प्रवचन शुरू हो गया'। नहीं दोस्तों, इस विषय की तरफ ध्यान नहीं देंगे तो आप बार बार नाकामयाब हो जाओगे। "भाग्य" हमारे जीवन में बारिश के जैसा होता है। बारिश के बगैर जीवन सूना है। लेकिन ज्यादा हो गई तो वही बाढ बनकर कहर बरपता है। मतलब जरूरत से ज्यादा भाग्य की बाते करते रहो तो कुछ नहीं कर पाओगे। लेकिन बारिश ही नहीं हुई तो कितनी भी मेहनत करो

फल शून्य मिलेगा।

प्राचीन हिदुस्थान में एक कहावत है, 27 में से 9 चले गए तो उत्तर आता है शून्य! आप कहेंगे 18 बचने चाहेंगे। नहीं, यहाँ नक्षत्रों की बात हो रही है। 9 नक्षत्र बरसात के होते हैं। 9 नक्षत्र बरसने के बाद 18 नक्षत्र के समय में किसान का मेहनत करना जरूरी है तभी रिजल्ट आएंगे, यह भी सच है।

हर कोई बिल गेट्स, वोरन बफेट ,अमिताभ बच्चन, या धीरूभाई अम्बानी नहीं बन सकता। क्योंकि इन महानुभावों को कामयाब बनाने में भाग्य का भी साथ है। धीरूभाई अम्बानी के साथ अन्य पार्टनर्स भी थे लेकिन वो उनसे अलग हो गए। उनके जितने पैसेवाले उनसे ज्यादा दिमागवाले लोग तब भी थे, उसी स्ट्रीट पर व्यापार कर रहे थे, वो अभी भी वहीं पर है। धीरूभाई जितनी उन्हे कामयाबी नहीं मिली। क्योंकि धीरूभाई के पास 'एक्स' फेक्टर था।

अमिताभ बच्चन से ज्यादा खूबसूरत और बेहतरीन एक्टर्स थे। विनोद खन्ना से लेकर शत्रुघ्न सिन्हा तक और धर्मेंद्र से लेकर राजेश खन्ना तक सभी टैलेंट के धनी एवम लंबे तगडे पर्सनेलिटी वाले थे । लेकिन जो पोप्युलॅरिटी अमिताभ बच्चन को मिली वो किसी को नहीं मिली। विनोद खन्ना का सन्यास लेना, शत्रुघ्न सिन्हा की फिल्मे ना चलना, राजेश खन्ना का "अटिट्यूड" , धर्मेंद्र का शराब पीना इत्यादि कि वजह से अमिताभ को कोई स्पर्धक बचाही नहीं।

बिल गेट्स के जैसे टैलेंटेड लोगों की कमी सम्पूर्ण विश्व में नहीं है। लेकिन हर किसी को भाग्य का साथ मिले यह जरूरी नहीं होता। बिल गेट्स इतना भाग्यवान था कि उसके बचपन में विश्व में केवल पचास बच्चों के पास कम्प्यूटर था, उसमें वो एक था। पचास में भी केवल तीन बच्चे प्रोग्रामर थे। उसमें से एक ट्रेकिंग करते वक्त मर गया। दूसरा बच्चा बिल का पार्टनर बना लेकिन उसे बिजनस में दिलचस्पी ही

नहीं थी। तीसरा बचा वो 'बिल गेट्स' बना।

किसी भी बडे शहर में, आपको पुराने शहर विभाग में, चालीस से लेकर साठ की उम्र के लोग मिलेंगे जो कुछ नहीं कर रहे हैं। बाते करोडों अब्जों की करेंगे। उनके दादा या बाप के कारण जमीन या प्रोपर्टी का कुछ हिस्सा बेचने से घर परिवार सेटल्ड है, दो वक्त की रोटी के लिए इन लोग को कुछ करने की आवश्यकता नहीं होती है। ये लोग सौ प्रतिशत भाग्य के उपर विश्वास रख रहे हैं। वें इतने आलसी है, कि घर का कोई भी काम नहीं करते। अपने आलसीपन को वो भाग्य का चढावा चढाते हैं। दिखाने के लिए यह रियल इस्टेट एजंट का काम कर रहे हैं ऐसा जताएंगे।

रियल इस्टेट एजंट का काम करने से पैसा मिलता है इसे उन्होने किसी MLM के मोटिवेशनल ट्रेनर से सुना था। 'रिच डैड पुअर डैड' नाम के किताब के बारे में उसका लेखक हमेशा रियल इस्टेट बेचने खरीदने की बाते करता है। उस किताब का भाग्य यह था कि भारत में नब्बे की दशक मे अमरिकन MLM कम्पनियों का कारोबार तेजी से फैल रहा था। जिसमें उस नेटवर्क में इस किताब को लोगों ने पढा।

पता नहीं... लेकिन भारत देश में "दो बाप का" यह माँ को लेकर गाली दी जाती है। यहाँ तो किताब के टाईटल में ही लिखा है, "अमीर बाप गरीब बाप" इसीलिए हिदी वर्जन में टाईटल का भाषांतर ना करते हुए 'रिच डैड पुअर डैड' ही लिखा गया। कई दिनों तक मेरा हिदुस्थानी दिमाग, 'दो बाप की जगह पर दो चाचा' ऐसा लिखते थे तो क्या होता, यही सोचता रहता था।

इस किताब में लेखक बताता है कि वह बहोत 'गरीब' था। इसलिए उसने पहली प्रोपर्टी खरीदी जो 60 हजार डॉलर्स की थी(?)। अरे मेरे भाई, 60 हजार डॉलर्स

आज 2022 में भी महंगी चीज है, 1 डॉलर =80 रु के हिसाब से आज भी 48 लाख रुपए हो जाते हैं। जब पेट्रोल 100 रु लीटर है। 1995 में जब 'रिच डैड पुअर डैड' लिखी गई थी, पेट्रोल का दाम था 8 रु लीटर तो उस हिसाब से देखने जाए तो 60 हजार डॉलर्स 5 करोड रु. हो जाएंगे। जितनी रकम में आज भी मध्यमवर्ग आदमी घर नहीं खरीद सकता है। तो उस 'गरीब' लेखक की बात पर अमल करते हुए हमारे तथाकथित प्रोपर्टी डीलर्स करोडों की बाते करते हैं। 'रिच डैड पुअर डैड' का मोटिवेशन अच्छा है लेकिन .. उनके उदाहरणो से भ्रम फैलता है।

धीरूभाई अम्बानी के बारे में कहा जाता है कि वो पेट्रोल पम्प पर पेट्रोल बेचने वाले असिस्टंट थे। बस, अब हर किसी गरीब लडके को लगने लगेगा की वो भी धीरूभाई अम्बानी बन सकता है। और भ्रमित हो जाता है।

क्योंकि धीरूभाई अम्बानी पेट्रोल पम्प पर पेट्रोल बेचने वाले असिस्टंट थे। ये सच है लेकिन आधा सच है, धीरूभाई वो काम यमन (विदेश) में कर रहे थे। जब आए तो रसायनी (रायगढ, मुम्बई से 150 किलोमीटर दूर) में बहोत बडी जगह पर प्रचंड इंडस्ट्री डाली थी। आज भी वेदेश जाने का प्रयास कई टैलेंटेड लोग कर रहे हैं, कितु विजा, और हवाईजहाज के टिकट के पैसे उनके पास नहीं है।

अमिताभ बच्चन के संघर्ष के बारे में कहा जाता है कि उसके पास खाने के पैसे नहीं होते थे। बकवास! क्योंकि उस वक्त और आज भी भ्रमित होकर मध्यमवर्गीय बच्चे एक्टर होने का ख्वाब देखकर मुम्बई में आते हैं। अमिताभ बच्चन कोई गरीब इंसान नहीं थे। उनके पिताजी आदरणीय हरिवंशरायजी बच्चन जानेमाने साहित्यिक थे। जिनका साहित्य स्कूल के पाठ्यक्रम में पढने के लिए था। 'तेजी बच्चनजी, अमित जी की माँ उस वक्त की प्रधान मंत्री आदरणीय इंदिरा गांधी जी

की सहेली थी। हरिवंशरायजी के पिताजी जमींदार थे।

सोचिए, 1965 से 1970 का समय तब आप के पिता या उनके पिताजी क्या कर रहे थे? क्या वें जमींदार थे ? क्या आपकी माँ (आज भी) प्रधान मंत्री के सचीव से भी पहचान निकाल सकती है? मेरे कहने का मतलब, ये मोटिवेशन वाले आपको भ्रमित करते हैं। जिस बच्चे की माँ प्रधानमंत्री की सहेली हो, जिसके पिताजी प्रथितयश साहित्यिक हो क्या वो लडका 'गरीब' हो सकता है, जिसके खाने के लाले हो?'

बिल गेट्स? उनकी माँ IBM कम्पनी की CEO थी, साठ और सत्तर के दशक में ,अनेक बैंकों में महत्वपूर्ण पदों पर थी। अमरिकन प्रेसिडेंट पर उनका काफी प्रभाव था। जिस वक्त बिल गेट्स ने मायक्रोसोफ्ट का सोफ्ट्वेअर खरीदा उसकी कीमत थी 75 हजार डोलर्स। आज भी 75,000 x 80= 60 लाख रुपए हो जाती है। और उस दौर के हिसाब से करीब 10 करोड।

टैलेंट इन लोग में जरूर हैं लेकिन उनके पीछे का तगडा बैकग्राउंड भी तो देखिए।

इस प्रकार के तगडे बैकग्राऊंड के बगैर आप अपना एम्पायर खडा करना चाहते हो तो क्या नहीं कर पाओगे?

जरूर कर पाओगे।

लेकिन वैसे नहीं जैसा की आपको भ्रमित किया जा रहा है। उन मोटिवेशनल किताबों से आप केवल पागल, फ्रस्ट्रेट हो जाओगे। **दीवार पर चित्र चिपकाने से रिजल्ट नहीं आता। एक हजार बार मैं करोडपति हूँ बोलने से सम्पत्ती नहीं आएगी। हाँ, आप अहंकारी जरूर बन जाओगे।**

मेरे पहचान का एक 30 साल का लडका है। जिसने आज तक बारह पंद्रह बिजनस किए हैं। गरीब घर का लडका। माता पिता की अकेली संतान। जिसने अनेक धंधे किए और अनेक बार ना-कामयाब रहा। क्योंकि उसे अपनी क्षमताओंके बारे में भ्रम हुआ था कि उसकी सोच अत्यंत सकारात्मक है। उसके पिताजी को कॅन्सर हुआ।

उनका इलाज करने के बजाय उनसे वो हमेशा पोजिटिव रहने की बात करता था। उसके परिवार ने आपको केंसर की बीमारी नहीं है ऐसा जताना शुरू किया और जहाँ पर मेडिकल ट्रीटमेंट लेनी चाहिए थी उसे अनदेखा कर दिया। जिसके परिणाम स्वरूप तडप तडप कर पिता की जान गई।

ये मूर्खता है। जहाँ पर ट्रीटमेंट की जरूरत है, वहाँ पर ट्रीटमेंट देनी ही पडेगी। शरीर पर असर करनेवाली दवा का महत्व आप नकार नहीं सकते है। उतना ही ट्रीटमेंट के दरमियान सकारात्मक विचारों को भी आप नकार नहीं सकते है। हाँ, ट्रीटमेंट के दौरान सकारात्मक रहना चाहिए। तो ही बेहतरीन रिजल्ट आएंगे। उपर दिए गए नमक के उदाहरण को अगर दोहरा दूँ तो नमक को ही खाने का प्रयास इन लोगों ने किया, जो नहीं करना चाहिए।

मोटिवेशनल चमत्कारों को नमक के जितना ही अपने जीवन में इस्तेमाल करें। “नमक” जिसके बगैर हर एक रेसिपी (जीवन) बेस्वाद है, लेकिन वही नमक जरासा ज्यादा बढते ही खतरनाक हो सकता है।

अपने ‘स्वाद’ को जाने।

उस लडके का **यह दृढ विश्वास है, कि वह दुनिया में किसी खास मकसद से पैदा हुआ है। वो अमीर ही बन सकता है और कुछ भी नहीं।** अनेकानेक सेमीनार

अटेंड करने से वो जिद्दी और अहंकारी हो गया है। उसे कोई समझाने जाए तो वो कुत्सित हसेगा और बोलेगा, 'मुझको क्या सिखा रहे हो बे, मुझे सब मालूम है'। उसने अपने आप को भगवान का विशेष दूत समझना शुरू किया है।

हर एक बिजनस वो ऐसे स्टार्ट करेगा जैसे बस अब पूरी दुनिया बदल देगा। उसे लगता है कि वह सम्पूर्ण मानवजाति को बदलकर रख देगा, जैसे कि वो एक 'फ्युरर' है। अपनी गलतियों को स्वीकार करने की बात तो दूर, समझाने वाले पर ऐसा टूट पडेगा की बेतुकी मूर्ख दलीले करता रहेगा। जरूरत ना होने पर भी पॉश इलाके में फुल्ली फर्निश्ड ओफिस रखेगा, उसमें चकाचक हाय प्रोफाईल लडकियाँ और अन्य स्टाफ रखेगा। जिसका खर्च महिनेका चार लाख रु. होगा। कमाई होगी शून्य। फिर एक साल बाद पचास लाख डुबा देगा।

एक बार उसने स्क्रेप का बिजनस शुरू किया। इंडस्ट्रियल एरिया में बडा गोडाऊन किराए पर लिया। एक महिने में ही मुझको आकर बोला, 'सर, दो टेम्पो खरीदने है'।

मैंने पूछा, 'क्यों'?

'माल की डिलीवरी के लिए'।

'अरे लेकिन अभी अभी तो धंधा शुरू किया है। इतनी ज्यादा डिलिवरीज हो रही है कि लाखो रुपए तुम टेम्पो में इन्वेस्ट करना चाहते हो? नहीं तो, ट्रांसपोर्ट वाला टेम्पो हायर करते रहो'।

'आप समझे नहीं सर, दो दो टेम्पो गोडाऊन के सामने खडे रहेंगे ना तो वट बढेगी। इम्प्रेशन पडेगा'।

मैं समझ नहीं पाया ये किसको इम्प्रेस करना चाहता है। .. उल्टा सीधा करके दो टेम्पो खरीद लिए। सात महिने के बाद आया, 'सर, दोनो टेम्पो बेच दिए है।'

'कितने में?'

'पैसा तय नहीं हुआ लेकिन जिसने खरीदा है वो कमा कमाकर मुझको पैसा लौटाएगा'।

'और तुम्हारा गोडाऊन?'

'वो, तो मैंने वर्कर्स को दिया है वो महिने के मुझको लाख रु. देंगे। अपन सेठ आदमी किसी चीज को हाथ नहीं लगाएगा'।

उस दिन के बाद ना कोई वर्कर इसे पैसा देने आया, ना ये कभी उन्हे पूछने गया।

ये बंदा हमेशा **"मैं दूसरे से श्रेष्ठ हूँ"** ऐसी धारणा बनाया हुआ है। हमेशा यूट्यूब पर मोटिवेशनल विडिओ देखेगा। और अपने दिमाग को करप्ट होने देगा।

उसको मैंने एक उदाहरण भी दिया कि तुम विडिओ देखते हो कि एक व्यक्ति दात में रस्सी पकडकर ट्रक खींचता है। तो तुम भी दूसरे दिन वही करने बैठ जाते हो, और परिणाम क्या होता है? अपने दात तुडवाकर लेते हो।

उस व्यक्ति के रिजल्ट को देख रहे हो, उस काम के पीछे की उसकी मेहनत भी देखो। तुम भी मेहनत करो, तुम्हे भी रिजल्ट मिलेंगे।

किसी भी व्यक्ति ने कामयाबी हासिल की है तो उसके पहले उसने कितनी मेहनत की है उसे जाने। फिर अपनी प्रकृति को जाने, आगे पीछे पचासो एक्स्पर्ट लोगों की राय लें। सही प्लान बनाए और आगे बढे, तो कामयाबी जरूर मिलेगी। हर एक

कामयाब व्यक्ति ने यहीं किया है। ये मोटिवेशनल टीचर्स और किताबे आपके दिमाग का और प्रेक्टिकल लाईफ का कनेक्शन तोड सकते हैं।

अमीर होने का सपना जरूर देखें लेकिन उसके लिए मेहनत, सही सोच और एक्स्पर्ट की राय जरूरी है इसको भी अपने सपनेमें शामिल कीजिए।

नहीं तो डूबना निश्चित है। भ्रमित लोगों को उनकी गलतिया दिखाई जाए तो वो उनको अच्छा नहीं लगता। उन्हे तुरंत और अच्छे रिझल्ट्स चाहिए किंतु उसके लिए मेहनत करने की तैयारी नहीं रहती। ना प्लान बनाने की बुद्धि क्षमता होती है। 'मुझे सब आता है' यह सोचकर किसी की वो राय तक नहीं पूछते।

'**हमेशा कुछ खास**' बनने की चाहत में ये लोग निराशा से घिर जाते हैं। फिर हर किसी को ज्ञान बाँटते फिरते हैं। उन्हे **इंन्फरमेशन का डायरिया** हो जाता है। जो भी मिलेगा उसे यूँ ही मोटिवेशन के डोस पिलाने लग जाते हैं। अ-सम्बद्ध बकबक करते रहते हैं। फिर लोग उनसे दूर होने लगते हैं।

अगर कहीं गलती से ये मोटिवेशनल डायरिया वाला बंदा आध्यात्म में घुस गया , तो सत्यानाश! उसे लगने लगता है, उपर भगवान, नीचे मैं। उसके प्रवचन हर जगह शुरू हो जाएंगे। वो स्वयं घोषित भगवान बन जाते हैं। 'मैंने भगवान से बातचीत की है', यहाँ से लेकर 'भगवान मेरे घर में हर वक्त मौजूद रहते हैं' ऐसा दावा ये लोग करने लगते हैं। किसी को भी बिना पूछे आध्यात्मिक इंजेक्शन देने का काम ये लोग करेंगें। वो असल में **आध्यात्मिक विदूषक** बन जाते हैं।

फिर उनके कुछ मित्र उनकी खिचाई करेंगे। जान बूझकर उसे चाभी देंगे, जैसे ही चाभी मिली ये बंदा बक बक करना शुरू कर देता है। सभी मित्र उसका मजा लेते हैं। जैसे मदारी बंदर का खेल दिखाता है, बस!

इनकी बाते गलत नहीं होती, लेकिन हर एक चीज का समय और सम्बंध होता है, इसका भान इन लोगों को नहीं होता। खुद को अन्य लोगों से अलग साबित करने की चक्कर में ये अत्यंत ना-कामयाब हो जाते हैं।

ऐसा क्यों होता है? इसका हमने एक प्रयोग किया। एक बहुत बडे शहर में हमने एक प्रोजेक्ट किया। शनिवार की शाम को एक प्रसिद्ध हॉल के सामने हमने बडे बॅनर्स लगाए की यहाँ विश्वविख्यात एस्ट्रोलोजर पधारे हैं जो आपका सटीक भविष्य बताएंगे, वो भी विनामूल्य।

फिर क्या था, भीड जम गई। लोग अंदर आने लगे। अंदर आनेवालों के हाथ में हमने एक प्रिंटेड कागज थमाया जिसमें उनका भविष्य लिखा था। हर किसी को बताया गया कि किसी को भी कागज दिखाना नहीं, ना किसी से अंदर बात करनी है।

थोडे ही समय में हॉल फुल हो गया। स्टेज पर हमारे एस्ट्रोलोजर आए। उससे पहले उनके हिमालयन तपस्वी होने का बखान किया गया था। हर किसी को उनपर सौ प्रतिशत विश्वास हुआ। लम्बी सफेद दाढी, भगवे वस्त्र सबकुछ एकदम परफेक्ट। बताया गया की आप अपनी भविष्यवाणी को पढ लीजिए। हर किसीने पढा।

फिर पूछा गया किस किस को लग रहा है, कि यह भविष्यवाणी सौ प्रतिशत सच है?

हर किसीने हाथ उपर किया। फिर हमारे एक साथी डायस पर चढ गए। और एक कागज पढने लगे। फिर पूछा, क्या हर किसी के कागज में यहीं शब्द है? सबने बोला, 'हाँ'!

असल में हमने उन सब लोगों को एक ही कागज की झेरोक्स दी थी। फिर सबकी

भविष्यवाणी सटीक कैसे हुई? सबको कैसे लगा कि ये मेरा ही भविष्य है? यह इसलिए होता हि कि **हम अपने आप को हमेशा दूसरों से अलग समझते हैं**। हमारे जन्म, नाम या परिवेश को विशेष समझते हैं। इसलिए हमें गर्व होता है कि मेरे जैसा और कोई नहीं। लेकिन यह प्रयोग ये दिखाता है कि वास्तव में आप कोई अलग नसीब लेकर पैदा नहीं हुए हो, **आप भी सामान्य लोगों की तरह ही हो**। मानो या ना मानो।

अब तक यह पढकर आपको ये लगा होगा कि यार ये तो बडी नकारात्मक बाते वाली किताब है।

नहीं।

यह किताब नकारात्मक नहीं है।

पॉजिटीव होने का जो नाटक चल रहा है, दिखावटी अच्छे पन के मुखौटे धारण किए जा रहें हैं उनको हम फाडना चाहते हैं।

सबसे पहले हम बीमारी का डायग्नोसिस करना चाहते हैं। मैं खुद बत्तीस साल से मानसोपचार तज्ञ हूँ। मेरे पास जो पेशंट (मानसिक रुग्ण) आते हैं उनको मालूम ही नहीं होता कि उन्हे कोई समस्या है। उन्हे कोई 'और' पकडकर लाता है। क्योंकि वो अपनी ही सोच में अंदर से घिरे हुए होते हैं। उन्हे लगता है कि वो परफेक्ट ही है। उन्हे अहसास दिलाने के लिए की, आपकी अमुक स्वभाव पद्धति अमुक शब्द दूसरे को तकलीफ देते हैं, बहोत समय लगता है। जब तक किसी को गलती का एहसास नहीं होता तब तक आप उसे सुधार नहीं सकते हो। उनको लगता रहता है कि वो एक बडे 'पॉजिटिव थिंकर' है और चमत्कार होने ही वाला है। जिस दिन उन्हे अपनी गलती समझ में आती है उसी दिन से वो अपने आप सुधरने का प्रयास

करने लगता है।

दारू पीना यह समस्या है, ऐसे जब तक पीनेवालो को महसूस नहीं होगा वो दारू नहीं छोडेगा। ठीक उसी प्रकार से अच्छा दिखो , अच्छा मुस्कुराओ, अच्छे से रहो मीठी मीठी बाते करो इस बात का नशा हम पर चढा है, जब तक यह नशा उतरता नहीं तब तक हम आगे कैसे बढ पाएंगे।

इस अच्छे दिखने के चक्कर में हर औरत मेकअप कर रही है, अपने होठ लाल कर रही है, बालों को रंग दे रही है। हर पुरुष अमीर दिखने के लिए महंगे जूते, मोबाईल फोन, परफ्यूम क्रेडिट कार्ड (जिसे कहा जाता है, उधारी) से खरीद रहा है। हर कोई जॉब मांगनेवाला अपना रेज्युमी, CV, परफेक्ट बना रहा है।

इसी कारण पश्चिम के देशों में ज्यादा से ज्यादा डिवोर्सेस होते हैं। क्योंकि जिससे शादि हुई उस औरत का मेकअप उतर जाता है। चमडी के उपर का छिछलापन सामने आता है। या पुरुष का बैंक बेलेंस सामने आते ही क्रेडिट कार्ड के बिल दिखने लगते हैं तो पार्टनर का भ्रम टूट जाता है। (भारत देश में भी ये होने लगा है।) सच्चाई सामने आते ही, 'तुमने धोखा दिया' यह आरोप लगाते हुए जोडे अलग हो जाते हैं, नए साथी की तलाश में। नए मेकअप के साथ या नए क्रेडिट कार्ड के साथ।

खैर तो बहोत कुछ समझने के बाद हम चाहेंगे कि अपनी आमदनी को कैसे बढाया जाय?

क्या रहस्य है इसके पीछे?

रहस्य 1.

आमदनी सापेक्ष होती है। किसी की भी आमदनी ज्यादा या कम नहीं होती। बीस हजार कमाने वाले को चालीस हजार की आमदनी ज्यादा लगेगी। वही महिने का एक लाख कमाने वाले को चालीस हजार की आमदनी कम लगेगी। आपकी आमदनी कम नहीं है। इस बात को मन में उतारिए। कम है तो, पैसे की समझ।

रहस्य 2.

वस्तुओंको उनके उपयोग के कारण खरीदे, ना की दूसरों को जलाने के लिए। अगर मोटरसाईकल से काम चलेगा तो कार ना खरीदे। अगर कार है तो उसे बेचकर महंगी कार ना खरीदे। पैसा अगर ज्यादा है तो सोने में, गहनों में इंनवेस्ट करे। घर की औरतें खुश हो जाएगी। सोना कभी धोखा नहीं देगा।

रहस्य 3.

मकान किराए का है या खुद का यह मायने नहीं रखता, मकान शानदार होना चाहिए। **बीस साल के लोन पर *नौकरी* पेशा लोग मकान ना लें।** आप अगले बीस साल तक ना चाहते हुए भी जॉब के गुलाम बनकर रह जाओगे। घुट घुट कर जिओगे। असल में बीस साल तक आप जिस घर में रहते हैं वो बैंक के पास गिरवी होता है। जरा चार किश्त इधर उधर करके देखें। बैंक घर पर कब्जा करेगी।

तो आमदनी बढाओ, दिमाग चलाओ।

रहस्य 4.

बचत करें। अपने आमदनी का कुछ हिस्सा बचाने की आदत डाले। ये ना कहिए, पगार ही कम है। उस व्यक्ति को देखिए जो आपसे आधी आमदनी में घर चला

रहा है। **पगार जैसे ही हाथ में आता है तुरंत बचत का हिस्सा निकाल लीजिए।** बची हुई रकम से घर चलाईये। खर्च करने के बाद बचत करूंगा ऐसा नहीं होता है। **जरूरतों को सीमीत रखिए।**

रहस्य 5.

जितने क्रेडिट कार्ड्स है सब बैंक को सरेंडर कर दीजिए। कर्ज निकालकर जीवनयापन करने से भी महत्वपूर्ण है कि आमदनी के नए जरिए ढूंढिए। (आगे इसकी चर्चा जरूर करेंगे।)

रहस्य 6.

व्यसनोंको कंट्रोल में रखिए।

रहस्य 7.

फालतु के स्टेटस की काल्पनिक दुनिया से बाहर आईये। किसी को दिखाने के लिए, जलाने के लिए कुछ भी ना खरिदिए। **आपकी वस्तु देखकर कोई नहीं जलने वाला।** आप ही उनको देखकर जलोगे अगर दूसरे ने आपसे ज्यादा कीमती वस्तु खरीदी। तो खरीदने के पिछे का आपका उद्देश्य ही समाप्त होगा। और फालतु का कर्ज होगा वो अलग।

रहस्य 8.

ना आप कोई स्पेशल है, ना आपके बच्चे कोई स्पेशल है। 'मुझको नहीं, बच्चोंको चाहिए'.. ये सोच आपको कर्ज में डुबा देगी।

ये बदलाव आपको सफल बनाएगी।

घरेलु रोज मर्रा की जिम्मेदारियाँ और काम के बारे में सोचिए मत। बस निपटाते जाइए। आपका बहुत सारा समय फ्री हो जाएगा। घर की औरतों की राय जरूर लीजिए, उनके आयडियाज भी कमाल के हो सकते है। उनको भी अपने बिजनस में काम पर लगाईये। जिम्मेदारी दीजिए।

केवल सोचने भर से या केवल प्लान बनाने से कामयाबी नहीं मिलेगी। उस सोच के ऊपर काम करना होगा। चाहे **आपका मूड अच्छा है या बुरा, बहाने मत बनाईए।** कई बार काम करते वक्त आप असफल हो जाओगे। अपेक्षित रिझल्ट नहीं मिलेंगे। **भावनीक तौर पर आप जरूरत से ज्यादा डिस्टर्ब हो गए तो आप उस काम को फिरसे करने की ऊर्जा को खो दोगे** और फिर कभी भी नहीं कर पाओगे। इसलिए मन के ऊपर कंट्रोल पाना है और फिरसे काम करना है। तब तक करना है, जब तक सफल नहीं हो जाते हैं।

कुछ लोग "आरम्भ-शूर" होते हैं, मतलब बडे ताम झाम के साथ शुरुआत करेंगे, लेकिन जल्द ही उस काम को छोड देंगे। और रिझल्ट की अपेक्षा करेंगे। ऐसा नहीं करें। कोई भी बिजनस तभी आपके लिए काम करेगा जब तक आप उसमें एक हजार दिन नहीं गुजारते , यानी अढाई- तीन साल।

अपने काम को टालनेवाले लोगों का एक टिपिकल उदाहरण पढते हैं। इस उदाहरण को आप बिजनस या अपनी किसी भी चीज के साथ जोदकर देखिए।

हमारे सोसायटी में एक पैसठ साल के गृहस्थ हैं। वो एक हेल्थ सेमिनार में गए, जहाँ बताया था कि आपको सवेरे 6 बजे उठना है और गार्डन के दो चक्कर लगाने हैं। तो उन्होने तुरंत गाडी निकाली और बाजार से रनिग शूज , ट्रेक पैंट, टी शर्ट, नेपकीन, पानी का बोतल खरीदकर लाए। पूरी सोसायटी में सभी को वस्तुएँ

दिखाई।

दूसरे दिन अलार्म लगाकर उठ भी गए। गार्डन के चक्कर भी लगाए। लेकिन तीसरे दिन उन्होने सोचा, इतनी जल्दी जा कर क्या करूंगा। घर में कुछ करने जैसा तो होता नहीं तो आज सात बजे उठते हैं। इसलिए बाथरूम जाकर फ्रेश होकर आए और फिर सो गए। आठ बजे उठ गए।

वो तैयारी करके निकलनेवाले ही थे कि पत्नि ने रोका, 'गरम गरम नाश्ता तैयार है। जब तक आते हो ठंडा हो जाएगा। खाकर जाओ'। फिर वो नाश्ता करने के लिए रुके। दरअसल नाश्ता तैयार नहीं था.. और दस मिनट गए। नाश्ता गरम था तो उसे खाने के लिए बीस मिनट गए। तब गरम गरम चाय भी आ गई।

अब चाचाजी को आदत थी की अखबार पढते पढते चाय ले। तो आधा घंटा और लग गया। फिर उन्होने सोचा अभी निकलता ही हूँ। क्योंकि नौ बज गए हैं। बाहर निकलने के ही वक्त याद आया, उनके मित्र के बेटे और बहु के झगडे चल रहे थे तो उसे एक जरूरी फोन करना है।

चाचाजी मोबाईल पर चलते चलते बात नहीं कर सकते थे। तो सोफे पर रिलेक्स होकर बात करने लगे। सामने टीवी पर कोई गाने का प्रोग्राम चल रहा था। बहुने आवाज लगा दी 'बाबूजी खाना लगा दूँ ; डाक्टर ने बोला है ना की साढेग्यारा बजे से पहले भोजन करना है'।

'बापरे फोन पर ... इतना ज्यादा समय हुआ'।

फिर सोचा बात तो सच है। चलो भोजन कर ही लेते है। मित्र के बहु ने बहुत बुरा किया जो बेटे को लेकर अलग रहने का फैसला किया। पता चला असल में सास बहू के झगडे थे, साथ में रहना है कि नहीं इस बात को लेकर लडाई थी। फोन पर

तो बात सुनते सुनते उनको दो बार झपकी भी लगी थी।

डायबिटीज की गोलियाँ ली और भोजन करने बैठ गए। बहू 3 साल की बच्ची को लेने उसके स्कूल गई। जब तक भोजन हुआ बच्ची घर पर आयी। प्यारी बच्ची स्कूल की कहाँनियाँ तुतलाते हुए बताने लगी। एक घंटा गुजर गया। दादाजी से बात करते करते बच्ची टीवी के सामने कार्टून देखते देखते सो गई। उसकी माँ हाथ में खाना लेकर बच्ची के पीछे पीछे दौड रही थी।

सोफे पर बैठे बैठे नींद आने लगी। फिर सोचा शाम को मैं पक्का निकल जाऊंगा। जूते निकाल कर रखे। पता नहीं ये लोग डायबिटीज की गोलियों में क्या डालते हैं, नींद ही आने लगती है। बहु और बीवी ने डाँटा, सोफे से हट जाओ क्योंकि उनका सिरियल आनेवाला था। शांती से चाचा उठकर बेडरूम में गए। एसी चालू करके सो गए। 'बाबूजी, चाय यहीं ला दूँ कि हॉल में पीने आओगे'? घडी पर नजर डाली तो चार बज रहे थे।

'बहु भी टाईम की पक्की है'। चार बजे चाय तैयार हो ही जाती है। सोचा अभी धूप थोडी ज्यादा है। छ बजे बाहर निकलता हूँ।

ठीक छ बजे चाचाजी बाहर निकले। पडोस के मिस्राजी ने आवाज दी।

'सुना है, चौबे जी की बेटी का चक्कर आजकल अपने बोस के साथ चल रहा है'।

'आपको कौन बोला?'

'बोलना क्या है, फेसबुक पर फोटो डाला है। कितनी प्यासी नजरों से एक दूसरे को देख रहे हैं'।

'अरे, फेसबुक के फोटो से क्या अंदाजा लगा रहे हो'?

'झूठ नहीं बोलूँ परसो आपकी तरफ भी देख रही थी'।

चाचाजी के पैर ठिठक गए। दोनों बाते करते करते गली के सामनेवाले चाय की टपरी पर रुके। चाचाजी ने मिस्राजी को आज पान भी खिलाया और सिगरेट भी ओफर की। रात के आठ बज गए थे।

अब सोचा, क्या जाऊँ गार्डन में चलो सुबह उठकर पक्का जाते हैं। लेकिन कल सुबह तो वन डे मैच है, इंडिया वेस्ट इंडीज, सुबह पांच बजे शुरू हो जाएगी। परसों से तो पक्का जाऊंगा। परसो तो शायद साली आ रही है, बच्चों के साथ। तो परसों नहीं उसके बाद जरूर जाऊंगा। ....

ये लोग सोचते हैं कि अच्छा काम शुरू करे लेकिन इनके पास बेहतरीन बहानों की लिस्ट होती है।

बिजनस शुरू करनेवाले लोगों के पास भी सुंदर बहानों की लिस्ट होती है। अपने आलसीपन को छुपाने के लिए वह इतनी खूबसूरत कहानियाँ बनाते हैं कि पूछिए मत। एक बहुत बडे सरकारी बाबू हमसे मिले थे, सन 2000 में वो बोले, 'सर, आप जानते हैं कि मैं बिजनस क्यों नहीं शुरू कर सकता'?

'नहीं जानता'।

'क्योंकि मुझको कोई बैंक 40 करोड का लोन नहीं दे रही है'।

'बाबूजी क्या आपके पास 40 लाख रु. है'?

'हाँ, है, लेकिन उससे क्या होता है'?

'अगर चाय की टपरी या किराने की दुकान चलाने वाले किसी बंदे को मैं बोलूँ कि

40 लाख मेरी जेब में हैं लेकिन ये कम रकम है; तो वो बोलेगा, बाबूजी क्यों मजाक कर रहे हो? लाईए मेरे पास, 40 लाख में तो मैं दुनिया बदल दूंगाँ। वो कोई मामूली रकम नहीं है। वाकई बिजनस करनेवाले के लिए यह मामूली रकम नहीं है, लेकिन बहाने बनाने वाले के लिए है। आपने अपने सामने एक सुंदर बहाना बनाकर रखा कि 40 करोड का लोन चाहिए। फिरभी बताईए आपको क्या बिजनस करना है 40 करोड में'?

'एक रेस्टौरंट डालना है'।

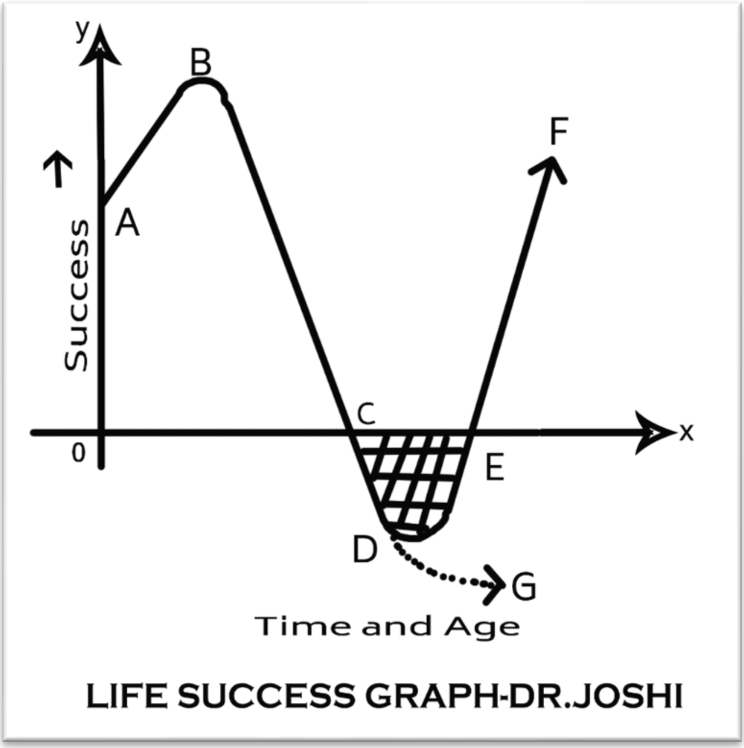
घोर सन्नाटा..

लाईफ ग्राफ

आप को लगता है कि आप 'कुछ साल' पहले तक बहुत कामयाब थे। अभी मायनस में गए हैं, कुछ समझ में नहीं आ रहा है।

लेकिन ये कामयाबी का ग्राफ जैसे मैं बता रहा हूँ वैसे ही होता है। यह ग्राफ मेरे ही नाम से प्रसिद्ध है।

“लाईफ सक्सेस ग्राफ- एक चिंतन” डॉ. जोषी



इसमे उपर की तरफ जानेवाली एक्सिस “सक्सेस” है। जो पैसा, पढाई, करियर, कला, खेल, बिजनस, शारिरीक सौंदर्य, स्वभाव, कोई कम्पनी.. कुछ भी हो सकता है ।

दाएँ से बाएँ जानेवाली एक्सिस “समय और उम्र” है।

इस ग्राफ को पढते कैसे हैं?

A= स्कूल कॉलेज की पढाई के बाद शुरू होने वाला करियर (या बिजनस की शुरुआत)

B= जो कुछ भी कर रहे हैं उसमें टॉप

C= धीरे धीरे नीचे आकर शून्य में रुके

D= मायनस में चले गए, हालात बद से बदतर

E= कोई गुरू मिला, फिरसे नई शुरुआत

F= अब रोकनेवाला कोई नहीं

G= गुरू ना मिले, दिशा ना मिले या व्यसन लग जाए तो जिदगी बरबाद ।

CDE के बीच का जालीदार हिस्सा, नया कुछ सीखने का मौका और सम्भलनेका समय। दो कदम पीछे आ जाने का समय, अपने आप को अपडेट करने का समय।

कोई भी व्यक्ति अपने माता पिता से अलग होकर अपने जीवन की शुरुआत करता है तो वो बिलकुल शून्य कभी भी नहीं होता उसका एक विशिष्ट लेवल होता है। चाहे वो नौकरी हो, बिजनस (स्टार्ट अप) हो, प्रोफेशंनल लाईफ जैसे की क्रिकेट, एक्टिंग हो, या कुछ भी हो।

वो उपर दिए गए फेजेस से होकर ही गुजरता है। इसके लिए हम कुछ बडे लोगों का उदाहरण लेंगे। फिर आप अपने आप को ढूंढिए की इस ग्राफ में आप कहाँ खडे हैं। और अपना मूल्यांकन कीजिए।

सचिन तेंडुलकर: क्रिकेट का अनभिषिक्त सम्राट। करियर शुरू किया स्कूल क्रिकेट

से (A), ग्राफ चढते चढते क्रिकेट के भगवान बन गए ।(B) फिर ऐसा जबरदस्त डाऊंनफॉल आया कि जनता कहने लगी, जितनी उम्र है, उतने तो रन बनाओ ।(C) इसने सेंचुरी बनाई तो अब भारत हारेगा। (D)फिर ब्रेक लिया, एक श्रीलंकन बौद्ध धर्म गुरू को मिले(E), ग्राफ इतना चढा कि भारत रत्न पुरस्कार मिला। (F)

अमिताभ बच्चन: फिल्म सृष्टी के "वन मैंन इंडस्ट्री"। करियर शुरू किया सामान्य भूमिका से(A), ग्राफ चढते चढते फिल्म सृष्टी के "शहनशाह" बन गए (B), पॉलिटिक्स में गए, फिर ऐसा जबरदस्त डाऊनफॉल आया कि जनता ने उनके पोस्टर तक फाड दिए ।(C) उनकी कम्पनी ABCL दीवालिया हुई, बंगले गिरवी रखे। (D) फिर ब्रेक लिया, दाढी बढाई| एक इलाहाबादी गुरू के शरण में गए,(E) KBC लेकर आए। 'स्टार ओफ द मिलेनिअम' बने (F)

बिल गेटस: स्कूल से ही कम्प्युटर का चस्का लगा। (A) माँ की मदद से $75,000 का सोफ्टवेअर खरीद लिया। मायक्रोसोफ्ट की स्थापना की (B) माऊस की इंजिनिअरिंग आयडिया स्टीव जॉब्स से चुराई, कोर्ट में लम्बा केस चला।(C) बदनामी हुई.(D) अनेक मेडिटेशन के प्रयोग किए। कम्पिटीटर्स हटते गए (E)। दुनिया के सबसे ज्यादा पॉप्युलर अमीर इंसान बन गए। (F)

धिरूभाई अम्बानी, एडिसन से लेकर अपने माता पिता और स्वयं का भी मूल्यांकन आप कर सकते हैं।

अब आपने हर एक उदाहरण में देखा कोई भी व्यक्ति (G) की तरफ नहीं गया। (G) की तरफ जो जाते हैं वो मिट जाते हैं। नष्ट हो जाते हैं।

इसका बेहतरीन उदाहरण है, महान संशोधक आदरणीय "टेस्ला"।

अत्यंत कुशाग्रबुद्धी, इनके बारे में अनेको ग्रंथ लिखेंगे तो भी कागज कम पडेंगे

इतना महान आविष्कारक । कितु अपने जीवन में D के बाद G की तरफ तेजी से बढे। वें कभी E की तरफ आ ही नहीं सके। अत्यंत गरीब अवस्था में उनका देहांत हुआ।

बहोत लेखक कवी, नाट्यकर्मीयोंका हम उदाहरण दे सकते हैं। जिसमें और एक नाम मैं जरूर लेना चाहूँगा। भगवान दादा पालव। ब्लेक एण्ड व्हाईट सिनेमा के समय (1951) "अलबेला" सिनेमा, उसके गाने, इतने हिट हुए की उस वक्त की सबसे महंगी सात कारें उनके पास थी। हर रोज एक रंग की कार लेकर निकलते थे। बांद्रा में आलीशान बंगला लिया। लेकिन D के बाद G की तरफ तेजी से बढे। वें कभी E की तरफ आ ही नहीं सके। अत्यंत गरीब अवस्था में मुम्बई के फुटपाथ पर एक लकडी के बेंच पर उनकी करूण मृत्यु हुई।

एक स्त्री के शारिरीक सौंदर्य का उदाहरण लेंगे।

A बहोत प्यारी परी, B चौदह, पंद्रह साल तक अपने खूबसूरती के परवान पर, फिर शादी और बच्चे खूबसूरती C पर, फिर गृहस्थी, और एक बच्चा, डिलीवरी के बाद का मोटापन (या दुबलापन) D! तीस की उम्र। कोई गुरू ना मिले तो तेजी से G की तरफ, या फिर कोई अच्छी सहेली या गुरू मिल जाती है, तो अपने आप को घर गृहस्थी के जंजाल से बचाने में कामयाब हो जाती है, चालीस की उम्र। E तक आ जाती है। किसी से 'प्लेटोनिक' (आजकल ओन लाईन) प्रेम हो जाता है और चालीस के बाद औरत जो खूबसूरत दिखने लगती है कि फिरसे जवानी का माहौल बना देती है। F की तरफ कामयाब हो जाती है।

वैवाहीक जीवन का भी उदाहरण हम ले सकते हैं।

शादी हो गई। (A) पति पत्नि का प्यार बढता गया, जुनून की हद तक। (B) किसी

वजह से 2 बच्चों के बाद मनमुटाव शुरू हुआ। धीरे धीरे छोटे बडे झगडे शुरू हुए। प्रेम लुप्त हुआ। (C) पत्नि नाराज होकर मायके चली गई। (D) यहाँ पहुंचने पर आरोप प्रत्यारोप डिवोर्स की बाते। (E) मान लीजिए की झगडे इतने ज्यादा बढ गए तो ये रिश्ता (G) की तरफ तेजी से बढता है। कोर्ट में केस होगी। 'डिवोर्स' होकर रहेगा , या तो कोई एक आत्महत्या करेगा, या किसी न किसी का खून होगा। जिदगी उजड जाएगा। अगर कोई अच्छा गुरू या समझानेवाला मिले तो ठीक। (F) में जीवन सुधर जाएगा। फिरसे प्रेम निर्माण होगा। दोनो झुकेंगे।जीवन सुख से बीतेगा।

आपको सोचना है कि आप जीवन के किस मोड पर खडे हैं। कई बार आप कोर्ट में केस जीत जाते हो, लेकिन जीवन में आपकी हार होती है। (इस विषय पर अलग से ग्रंथ लिखा जा रहा है।)

किसी भी देश या संस्कृति का भी इसी ग्राफ में मूल्यांकन होता है।

उदाहरणार्थ भारत देश; प्राचीन समय से भारत देश सोने की चिडिया कहा जाता था। A से लेकर B तक, फिर ग्यारहवी शताब्दी के बाद धीरे धीरे विदेशियोंके आक्रमण शुरू हुए। तेरहवी शताब्दी से लेकर सोलहवी शताब्दी तक मुघलों ने प्रचंड लूट की और देश C के कगार पर आकर खडा हुआ। फिर सोलहवी शताब्दि में अंग्रेज आए और देश D तक गया, फिर क्रांतिकारक और स्वातंत्य सैनिकोने बाग डोर सम्भाली E तक देश आया। अब F की तरफ जाते हुए भारत देश तरक्की कर रहा है।

यही कहाँनी हर एक संस्कृति की भी है। इजिप्शियन संकृति और माया संस्कृति को कोई सम्भलने का मौका नहीं मिला तो इतनी महान संस्कृतिया (G) में जाकर खत्म हुई।

चाहे आप हिदुस्थान के सबसे महान महाकाव्य "रामायण और महाभारत" की कहाँनी लीजिए। एक ग्राफ के साथ प्रभु राम का जीवन पट उपर नीचे होता है। उत्तर रामायण में सीता मैय्या का त्याग करने के बाद अति करूण हो जाता है।(G) महाभारत की कहाँनी भी युद्ध के पश्चात, पांडवों के और प्रभु श्री कृष्ण के अंत की तरफ करुण बन जाता है। (G)

महाराष्ट्र के महान योद्धा छत्रपति शिवाजी महाराज के साथ मराठों का इतिहास देखिए, छत्रपति सम्भाजी महाराज के बाद पढने में भी पीडा होती है। (G)

अगर हम बात करेंगे ब्रिटीश साम्राज्य की, जिनका सम्पूर्ण पृथ्वी पर राज था, उनका भी अध:पतन ऐसे हुआ है कि इंग्लंड देश बहोत जल्द दिवालिया घोषित किया जाएगा।(D). रावण काल में सोने की लंका कहलानेवाले श्रीलंका के जैसे हालात इंग्लंड के भी होंगे। कुछ साल पहले , जिसने सिकंदर को जन्म दिया, अनेक विचारवंत दिए, लोकतंत्र दिया वो "ग्रीस" इसी प्रकार दीवालिया होकर (G) की तरफ गया है।

अब सोचने के लिए बैठे ही है तो सम्पूर्ण विश्व की बात करेंगे। भले बिजनस की बात थोडी बाजू में रख दी जाए। पूरे विश्व में मनुष्य की चार प्रजातियाँ है। युरोपियन्स, निग्रो, मंगोलियन और भारतीय।

निग्रो प्रजातिने 'इजिप्त की नाईल' और 'माया की अमेजॉन' संस्कृति को महान बनाया था। तब विश्व में निग्रो मनुष्य राज करते थे। धीरे धीरे उनका अध:पतन होता गया, और हिदुस्थान पूरे विश्व में छा गया। फिर युरोपियन वंश प्रभावशाली होता गया, हिदुस्थान पीछे हटता गया।

इक्कीसवे शताब्दि में युरोपियंस भी पीछे हटते गए फिर जापानी, कोरियन, चायनीज

ये मंगोलियन मनुष्य विश्व पर छा गए। हर एक मनुष्य वंश की कहाँनी भी इसी ग्राफ के साथ मिलेगी। इस वक्त हम कह सकते हैं कि निग्रो वंश G की तरफ जा रहा है। हिदुस्थानी वंश E पर खडा F की तरफ जा रहा है। मंगोलियन वंश F की तरफ काफी हद तक आगे बढ गया है। युरोपियन वंश D में खडा है।

हुश्श! सोच सोचकर थक गए सर!

आईए, अब हम आएंगे आपके जीवन की तरफ, अगर आप D तक आए हैं तो किसी ना किसी गुरू की सहायता लीजिए। कुछ नया ट्रेनिग लीजिए, नया बिजनस नई नौकरी शुरू कीजिए। कैसे भी करके व E तक आना है फिर आपका हाथ कोई नहीं पकड पाएगा। इतनी ज्यादा तरक्की होगी, F की तरफ जाओगे।

यहाँ D तक आते आते आपने इतना कुछ झेला है, सहा है, इतने प्रयत्न और संघर्ष किया है कि अब उपरवाला भी कहेगा, 'इस बंदे को अब आशीर्वाद देना ही पडेगा। पिछले जन्म का, इस जन्म का सब कुछ भुगत लिया है इसने।'

अब किताब पढना बंद कीजिए। अगर भावूक हुए हैं। तो जरा साँस लीजिए। थोडी देर के लिए सोचिए, आपके पास टेलेंट है, हुनर है, फिरभी आपसे गए गुजरे लोग आज जीवन में कामयाब है। सोचिए आपकी गलतियों के बारे में। सोचिए कहाँ से आपने गडबडीयाँ शुरू की? खुद का विश्लेषण कीजिए। आपमें प्रचंड ऊर्जा है किन्तु फोकस ना होने से आपकी ऊर्जा बँट गई। घर के लोगों का सपोर्ट ना होने की वजह से मनचाही सफलता नहीं मिली। आपने दोस्तों के लिए, रिश्तेदारों के लिए, परिवार के लिए बहोत कुछ किया, बदले में आपको क्या मिला? कुछ नहीं! किसी को आपके मेहनत की कद्र नहीं आपकी कोई वेल्यू नहीं! जब आपका वक्त कठीन आया तो आपको किसी का सपोर्ट नहीं!

क्यों कर रहे हैं ये सब, किसके लिए करूँ? बीवी, बच्चों को केवल पैसा चाहिए। माता पिता ने आपकी तरफ कभी ध्यान ही नहीं दिया, वो तो केवल आपके भाईयों का बहनों का ही सोच रहे हैं। सब के लिए आपने सब कुछ किया किंतु एक व्यक्तिगत तौर पर आप अकेले हैं।

एक अजीब सन्नाटा..

अब आगे...

मुस्कुराओ...

चाहे वो एक्टर हो, फिल्म निर्माता हो, इंडस्ट्रिअलिस्ट हो, या कुछ और। असल करियर चालीस के बाद शुरू होगा और पैसा कमाओगे साठ की उम्र तक। हमारी एवरेज उम्र है, नब्बे साल। **साठ की उम्र में कोई रिटायर्ड नहीं होता।** साठ में भी लोग बहुत एक्टिव रहते हैं। फिर वो किसी देश के प्रधान मंत्री हो, एक्टर हो या कोई खिलाडी।

साठ से लेकर नब्बे साल तक हम आराम से तीस वर्ष जीवित रहते हैं। तीस वर्ष - एक लम्बा समय काल होता है। मतलब अगर आपने साठ की उम्र में एक बच्चे को

जन्म दिया तो भी उसकी शादी या बच्चे भी देख सकते हैं। कोई समय नहीं बिगडा है। चिता मत करो। **असल करियर तो किसी भी व्यक्ति का चालीस के बाद ही शुरू होता है।**

साठ साल की उम्र में हम रिटायर्ड या बूढे हो जाते हैं ये समझ पचास साल पुरानी है। अब बूढे होने की उम्र है लगभग 85 साल। दो सौ साल पहले तक भारतीय लोग मुष्किल से साठ साल तक जीवित रहते थे। जो मेरे भाई बहन, सरकारी नौकरी से साठ साल में रिटायर्ड हो गए हैं तो करीब तीस बत्तीस साल की नौकरी आपने की है। समझ लीजिए आपका पुनर्जन्म हुआ है। और जीवन की नई पारी और तीस साल के लिए खेलनी है।

पहले जमाने में शादी होती थी बाईस तेईस साल में और बच्चे होते थे पचीस की उम्र तक। लेकिन आज के जमाने में शादी ही करते हैं तीस या उसके बाद में । तब तक करियर की तरफ ध्यान दिया जाता है। पहले चालीस तक आते आते लोग कहते थे, आधी उम्र चली गई। अब चालीस की उम्र में खेल शुरू होता है।

एक औसतन भारतिय लडका या लडकी अपने करियर के शुरुआती पांच साल में, अपने कुवाँरेपन में, 6 नौकरियाँ बदलता है। शादी के बाद 5 साल में कम से कम 3 नौकरियाँ बदलता है। फिर करियर के 11 साल या 12 साल बाद वो खुद के बिजनस की बात सोचता है। इसमें आकडे इधर उधर हो सकते है लेकिन आप अगर ज्यादा नौकरीयाँ छोडते हैं तो यह एक सामान्य घटना है। यह बेचैनी है खुद का कुछ करने की।

प्रांत की, राज्य की बात करेंगे तो- किसी की भावनाओंको ठेस पहुँच सकती है। हम यहाँ जनरल मोटा मोटी बाते अभ्यासवस्तु के लिए लेंगे।

राजस्थान और गुजरात प्रांत के लोग अमूमन *रिटेल बिजनस* के लिए पूरे देश में फैले हुए हैं। बिहार के लोग *मेहनत मजदूरी* के लिए पूरे देश में फैले हुए हैं। उत्तर प्रदेश , मध्यप्रदेश के लोग *राजनीती* में लगे हुए हैं। महाराष्ट्र के लोग *उच्च विद्या* विभूषित है, लेकिन वो नौकरी पसंद करते हैं। खुद के बिजनस की प्रवृत्ति कम दिखाई देगी। साऊथ इंडिया में लोग आय टी और विदेशी कंपनियों के *कोंट्रेक्ट वर्किंग* सिस्टम से जुडे हैं। उडीसा, बंगाल के लोग खुद के प्रांत को छोडकर जाना पसंद नहीं करते। वो *लोकल लेवल* पर बिजनस करते हैं और जॉब भी लोकल लेवल पर करेंगे। पंजाबी लोग या तो *खेती* में लगे हुए हैं या भारतभर बडे बिजनस के लिए फैले हैं।

विदेश जाना और सेटल होना दो ही प्रांत के लोग ज्यादा पसंद करते हैं, एक है पंजाबी, दूसरे हैं गुजराती। क्योंकि बिजनस के लिए वो अपना वतन, राज्य आसानी से छोडते हैं। इसीलिए वो देश छोडकर भी आसानी से जाते हैं।

धर्म के हिसाब से देखेंगे, तो जैन लोग सम्पूर्णत: बिजनस में मिलेंगे। उस बिजनस में जहाँ मेहनत का काम कम हो। दिमाग का काम ज्यादा हो। मुस्लिम लोग ज्यादातर छोटे बडे तांत्रिक मेहनत वाले बिजनस में मिलेंगे। शीख लोग मेहनत वाले बिजनस में ही मिलेंगे। पारसी लोग सौ प्रतिशत बडे उद्योग समूह वाले मिलेंगे। हिदू , बौद्ध, क्रिश्चन लोगोंका बिजनस की तरफ ज्यादा रुझान नहीं हैं। वें कारोबार से ज्यादा खेती, तांत्रिक ज्ञान हासिल करना और (देश) सेवा इन की तरफ आकर्षित होते हैं। इसलिए राज्य या केंद्र सरकार या बहोत बडे उद्योगों में महत्वपूर्ण स्थान पर वें कार्यरत होते हैं।

यहाँ मुद्दआ यह है, कि आपके धार्मिक संस्कार, पारिवारिक संस्कार और आपने हासिल की हुई शिक्षा इन सबका असर आपके बिजनस की कामयाबी पर होता

है। क्योंकि **बिजनस यह एक, समूह में होनेवाली घटना है।** कुछ समूह ज्यादा पावरफुल है तो कुछ समूह या प्रांत कमजोर, इसका विश्लेषण कीजिए।

अगर आप पारम्पारिक बिजनस करना चाहते हैं तो आपके प्रांत की आर्थिक स्थिती का अभ्यास करे। उदाहरणार्थ; एक नौजवान लडके को कुछ अलग ही स्फूर्ती आई और गुजरात का बडौदा शहर छोडकर वो आसाम चला गया। उसने सोचा गुजरात से वो हार्डवेअर का माल खरीदकर आसाम में बेचेगा।

लेकिन यह दूरी बहोत ज्यादा है। तो ट्रांसपोर्ट का खर्च माल की मूल कीमत से ज्यादा हो गई। उसमें भी आसाम में भी ऐसे गरीब तहसील में गया कि जहाँ के गरीब लोग हार्डवेअर का माल सामान पहली बार देख रहे थे। परिणाम यह हुआ कि बंदा छह महिने में आसाम छोडकर वापस आया तब तक बीस लाख रु. लॉस में गया था।

उससे विपरित एक बंगाली लडके ने अहमदाबाद में मछली की दुकान डाली जहाँ की आबादी सौ प्रतिशत शाकाहारी थी।

एक लडका जो बाल कटाने का बेहतरीन कारिगर था, पंजाब में जाकर बिजनस करने का प्रयास कर रहा था। जिस गाँव की आबादी के नब्बे प्रतिशत जनता गुरू नानकजी की शिक्षा अनुसार चलनेवाले थे, ना कामयाब हुआ।

अब आप कहेंगे, ‘सरजी’ इन लोगों को कोमनसेंस नहीं था क्या?’

‘सही है’। बहोत लोगों के पास कोमनसेंस की कमी होती है।

वो सब जाने दीजिए, हम सोचेंगे कि अपनी आमदनी कैसे बढाई जाए। बाते बहोत हो गई, कौनसा बिजनस हम करेंगे, इस पर सोच विचार किया जाए?

मेरे कुछ विचार आपको भावनात्मक रीती से डिस्टर्ब कर सकते हैं। कुछ विचारोंसे आप सहमत भी नहीं होंगे। चलेगा, कोई बहस नहीं। कितु कुछ लोग हो सकते हैं वो बोलेंगे, यार, क्या धासूँ आयडिया दिया है। मजा आ गया..

कहाँ से शुरू करें? चलिए शुरू से शुरू करेंगे।

सवाल पहला:

बिजनस करना चाहते हैं पर कौनसा करें?

1) **हर एक इंसान को उसी प्रकार का बिजनस करना चाहिए जिसका उसे अनुभव हो।**

अनुभव के महत्व के लिए आपको मारवाड प्रांत या कच्छ के लोगों का अनुकरण करना होगा। ये लोग अगर किराना माल की दुकान डालना चाहते हैं तो किसी दादा, मामा चाचा के यहाँ नौकरी करेंगें। दो तीन साल के लिए अनुभव लेंगे। माल कहाँ से आता है, ग्राहक से कैसे बातचीत करते हैं। स्टॉक को ध्यान में कैसे रखते हैं। खुद को एक चोकलेट खाने की इच्छा हुई तो वो लोग गल्ले में दस रु. डालेंगे। ताकि हिसाब में गडबड ना हो।

कहने का मतलब आपको वो बिजनस करना चाहिए जिस प्रकार के बिजनस युनिट में आप नौकरी करते हैं। अगर आप साबुन की फेक्टरी में (किसी भी डिपार्ट्मेंट में काम करते हैं) तो आपको उसी प्रकार के साबुन प्रोडक्ट के लिए जाना पडेगा। तो आपके कामयाब होने के चांसेस ज्यादा है।

काम करते हैं साबुन फेक्टरी में और डालेंगे आईसक्रीम की दुकान , तो नहीं चलेगी।

ध्यान रहे, जब आप जॉब करते हैं तो आपके उपर सीमित जिम्मेदारी होती है। जब

आप खुद का व्यापार शुरू करते हैं तब आप पर प्रचंड जिम्मेदारी आती है। तुरंत सेठ बनने की कोशिश ना करे। **हर एक काम अपनी नजर के सामने अपने हाथ से करे।** जितना हो सकता है घर के लोगों की सहायता लीजिए। जब आपको लगेगा कि मुझे और एक मदद की जरूरत है तभी स्टाफ रखिए।

जरूरत ना होने पर स्टाफ रखा तो आपको दूगुना काम करना पडेगा। एक, खुद का घर चलाने के लिए दूसरा, 'स्टाफ की सेलरी' निकालने के लिए। नहीं तो स्टाफ की सेलरी घर की बचत से देनी पडेगी। अच्छा इंसान होने के नाते आप स्टाफ को काम से निकाल भी नहीं सकते। फस जाओगे।

किसी एक ही डिपार्टमेंट में काम करने वाले लोग कृपया ध्यान दे। बिजनस के मायने केवल मेंन्युफेक्चरिग नहीं होता। मार्केटिग, अकाऊंट्स से लेकर स्टाफ मेंनेजमेंट और ओब्जेक्शंस हेंडलिग सब कुछ आपको ही करना होता है।

कुछ टेक्निकल लोग अपना युनिट शुरू करते हैं इनका प्रोडक्ट बेहतरीन होता है परंतु वो मार्केटिग फ्रंट पर फेल हो जाते हैं। कुछ मार्केटिग प्रोफेशनल्स , अपने खुद के प्रोडक्ट का मार्केटिग अच्छा कर लेते हैं परंतु टेक्निकली प्रोडक्ट परफेक्ट नहीं होता तो मार्केट से माल रिटर्न आन शुरू होता है। इत्यादि. तो इसका इलाज क्या है?

कोई बात नहीं , जिस विभाग में जरूरत हैं वहाँ बिजनस को अपडेट कीजिए। एक्स्पर्ट की राय लीजिए जिद्दी ना बनिए। आदरणीय रतन टाटाजी को भी उनके प्रोडक्ट की गलती बता दी, तो वो आपका आभार प्रकट करेंगे और उस क्षेत्र को सुधार देंगे। वो ऐसा नहीं कहेंगे, की 'हमारे पास बेहतरीन टेक्निकल लोग है, तुमको ही अक्कल नहीं है। दफा हो जाओ यहाँ से'।

सतत सुधार आपके बिजनस को नई उंचाइयों तक लेकर जाएगा।

2) कई बार लोग बिजनस आयडियाज किसी सेमिनार से लेते हैं। कोई भाषण सुनते हैं। टीवी पर कोई प्रोग्राम देखते हैं । कोई लेख पढते हैं। तो प्रेरित होने के कारण वो बिजनस शुरू करते है।

प्रेरणा लेना अच्छी बात है। परंतु उस आयडिया पर गहरा संशोधन कीजिए। उस वस्तु या सेवा का मार्केट में क्या होगा, कम्पिटिशन कितनी है? प्रोजेक्ट पर लागत कितनी होगी? अपने आप को समझने का समय दीजिए। कभी भी तुरंत बिजनस शुरू मत कीजिए। **भावनाओंके बहकावे में अक्सर आप गलत निणय ले सकते हैं।**

बिजनस अक्ल से किया जाता है, जज्बात से नहीं ।

सबसे जरूरी होता है कि दूसरे ने किया और सक्सेसफुल हुआ तो क्या ये मुझसे हो पाएगा? अगर अंदर से जोरदार आवाज आएगी की "हाँ तुम कर सकते हो", तो बस सब कुछ छोडकर उस सपने को साकार करने में जी जान एक कर लीजिए।

अगर अंदर से जोरदार आवाज नहीं आए, तो अभी भी ज्यादा इंफर्मेशन कलेक्ट करने की जरूरत है। कोई बात नहीं, लगे रहिए। लेकिन सम्पूर्ण अभ्यास करके ही शुरू कीजिए। कोरिया, जपान ये देश दूसरे विश्व महायुद्ध के बाद खत्म हो गए थे। लेकिन सटीक प्लानिग की कमाल देखिए, आज विश्व भर में इलेक्ट्रोनिक मार्केट में सबसे कामयाब देश वही है।

दूसरा उदाहरण दू, तो वो है, सलीम - जावेद की जोडी ने लिखी हुई फिल्में। एक बार लिखने पर वो किसी को उसमें एक शब्द भी बदलने नहीं देते थे इसलिए उनकी

फिल्में जबरदस्त कामयाब हुई, जैसे की शोले, दीवार, जंजीर इ. इससे विपरीत उदाहरण दूँ करन जोहर ने पांच लेखिकाएँ रखी और बोला की हर रोज स्पोंटेनिअस तरिके से सेट पर लिखो, और 'कलंक' जैसी (और दूसरी भी) बिग बजट फिल्म का सर्वनाश हुआ। यहाँ 'स्क्रिप्ट' मतलब सटिक प्लानिग। जिसे पहले ही व्यवस्थित लिखना है।

कभी भी ये ना कहिए की शुरू करेंगे, फिर देखेंगे। कोई प्रोब्लम आएगी तो सुलझाते हुए जाएंगे। तब आपका डूबना निश्चित है। पहले से गम्भीरता पूर्वक सोचिए। क्या क्या प्रोब्लम्स आ सकते हैं उसपर सोचिए। और प्लान बनाईए। एक्सपर्ट की सहायता लीजिए।

अपने ट्रेनिग पर मैं क्यों खर्च करूँ ऐसे ना सोचिए।

याद रखिए. **ट्रेनिग पर होनेवाला खर्च मामूली होता है, इससे विपरीत अग्यानता की वजह से होनेवाला नुकसान ज्यादा होता है।**

लेकिन उसमें भी बैलेंस रखिए। कुछ लोग तो दस साल, पंद्रह साल ट्रेनिग ही ले रहे हैं। वो काम शुरू ही नहीं करते। मतलब ट्रेनिग लेना इसी बात की आड में अपने आलसी स्वभाव को छुपाते हैं।

अगर टाटा या महिंद्रा (मतलब बडे कामयाब और पैसेवाले लोगों को) कुछ नया बिजनस शुरू करना है तो क्या वो बिना किसी मूल्यांकन और प्लानिग से शुरू करेंगे? बिना प्लान के वो कुछ भी नहीं करेंगे। सोचको सुधार दीजिए। घर बांधने से भी पहले हम एक प्लान बनाते हैं। प्लान में आगे बदलाव जरूर होंगे। लेकिन बुनियाद शुरू होती है प्लान से। अन्यथा **बिना प्लान का बिजनस, यह आत्महत्या होती है।**

प्लान यह नहीं होता कि शुरू कैसे करेंगे, प्लान ये होता है कि आनेवाले समय में अंदरूनी और बाहरी समस्या क्या क्या हो सकती है? उसे हम कैसे सुलझाएंगे।

उदारणार्थ आज की तारीख में (2022) कोई प्लान कर रहा है कि पेट्रोल पम्प डालूंगा तो यह लम्बी सोच नहीं होगी। क्योंकि आनेवाले दस सालों में 90% वाहन इलेक्ट्रिक वाहन होंगे।

3) आपका कोई मित्र दादा, चाचा किसी अमुक बिजनस में सफल हुआ तो भी आप उनसे इंस्पायर होते है। लेकिन उस बिजनस की भी बारिकियों से रुबरू हो जाईए। **किसी को दिखाने के लिए या जलाने के लिए बिजनस नहीं डालिए।**

4) सर्विसेस देने का बिजनस भी अच्छा चुनाव हो सकता है। जैसे की जी एस टी, अकाऊंटंसी, वेब-डिजाईन, कुरियर कलेक्शन सेंटर, किसी प्रोडक्ट की एजंन्सी और बहोत कुछ। लेकिन ज्यादा दिमाग मत दौडाईए अन्यथा आपका तेज दिमाग दो सौ तीन सौ काम की लिस्ट बनएगा; और असल में एक भी बिजनस नहीं कर पाएगा। **ज्यादा से ज्यादा तीन आयडियाज सोचे। उसके प्लस पोईंट या मायनस पोईंट के बारे में सोचे फिर कम रिस्क वाला बिजनस शुरू किजिए।**

सर्विस सेक्टर में कौनसा बिजनस नहीं करना है?

कभी भी **'शेअर मार्केट में लोगों का पैसा लेकर पोर्टल पर लगाने का धंधा नहीं कीजिए'**। बरबाद हो जाओगे। इस धंधे की कामयाबी का इतिहास कोई नहीं रचा पाया, क्योंकि शेअर बाजार ही काल्पनिक है। आज दस बजे आपके पास अब्जो रुपिया होगा ग्यारह बजे आप कंगाल हो जाओगे। इसलिए मध्यमवर्गीय, बिना पारिवारिक पार्श्वभूमी के, फर्स्ट टाईम साहसिक व्यक्ति को यह बिजनस नहीं करना चाहिए। जितने लोग मेरा यह वाक्य देखकर हसेंगे, जो अभी

भी इसी बिजनस में हैं वो याद करे अर्जुन और भगवान कृष्ण का सम्वाद। उनके लिए मेरी शुभकामनाएँ।

सवाल दूसरा:

बिजनस के लिए पैसा कहाँ से आएगा?

बैंक या प्रायवेट लोन

बिजनस एक ऐसी चीज है जिसमे जितना पैसा डालेंगे उतना कम होता है।

इसीलिए छोटे पैमाने पर शुरुआत कीजिए। कभी भी बैंक का लोन लेकर शुरू मत कीजिए। क्योंकि अभी भी शुरुआति समस्याएँ आ सकती है। बैन्क का लोन लेने पर ब्याज का मीटर आज नहीं तो कल ओन हो जाएगा। फिर चक्कर में फस जाओगे।

शुरुआति दौर में अपनी पूंजी लगाकर छोटी शुरुआत कीजिए। छोटासा ओफिस या अपने घर से ही बिजनस ओपरेट कीजिए। जब तक जरूरत ना हो कोई बडा ओफिस नहीं कीजिए। ज्यादा खर्चिले लेटरपेड या विजिटिग कार्डस नहीं बनाईये। यहाँ उल्टा होता है। ज्यादा खर्चिला विजिटिग कार्ड मतलब, आप धंधे में नए हैं ये समझा जाएगा। जितना आपका कार्ड सिम्पल और नोर्मल उतना आपको इस खेल का माहिर खिलाडी समझा जाएगा। क्योंकि कामयाबी का ढोंग यहाँ काम नहीं करता है, कामयाबी काम में दिखनी चाहिए। अन्यथा आपका ढोंग पकडा जाएगा।

क्लायन्ट को इम्प्रेस करने के लिए कोई नई कार ना खरीदे।

कोमनसेंस है, क्लायंट उसके ओफिस या घर में बैठा है, उसको इससे फर्क नहीं पडता कि आप मर्सिडीज से उतरते हैं या रिक्षा से । वो थोडी देखने के लिए आता

है? क्लायंट को चाहिए की अमुक वस्तु या सेवा की कीमत आप क्या लगाते हैं और क्वालिटी क्या है? क्लायंट को आप यह नहीं कह सकते कि मैं मेरे प्रोडक्ट मैं महंगा बेच रहा हूँ क्योंकि मैंने नई कार खरिदी है या मेरे घर के ई.एम.आई. का भुगतान करना है।

बिजनस के लिए पैसा किसी रिश्तेदार या मित्र से उधार लीजिए, चलेगा। लेकिन **किसी व्यक्तिगत साहुकार से ब्याज पर पैसा उधार मत लीजिए।** उनका ब्याज चक्रवाढ होता है और वो आपको निचोड देंगे। मतलब अगर आपने एक लाख का कर्ज लिया है दस परसेंट ब्याज पर तो आपको ब्याज और मूल रकम का कुछ हिस्सा ऐसा कुल मिलाकर देना होगा। अगर आप चूक जाते हैं, तो जो किश्त चुका नहीं पाएं उसपर भी ब्याज भरना पडेगा। ये एक भयंकर ट्रेप होता है।

सूरत, बडौदा जैसे शहरों में हर रोज ऐसे साहुकारों के चंगुल में फसने के कारण आत्महत्या, या औरतों के शोषण होने की खबरें आती है। **हमारे देश में साहुकारी करना गैर कानूनी है**। हो सकता है पहले 6 से 7 महिने तक बिजनेस से पैसा नहीं निकलेगा, जिससे आप ब्याज भी नहीं दे सकते हो। इसलिए ब्याज पर पैसा उठानाही नहीं है। कुल मिलाकर किसी भी कर्ज से बचिए।

कितना भी प्रोमिसिंग बिजनस है, शुरुआत में ही कर्ज लेने से बचिए। हाँ, एक बार बिजनस 'रन' होने लगे, आप पैसा कमाने लगे, फिर एक्स्पान्शन के लिए और ज्यादा तरक्की के लिए जरुर बैंक के पास जाए। केंद्र एवम राज्य सरकार की बहोत सारी योजनाएँ होती है उनका भी लाभ जरूर लीजिए। लेकिन पहले अपने पैरों पर खडे हो जाईये।

पार्टनरशिप

बिजनस के लिए शुरुआती दौर में पार्टनरशिप कर सकते हैं। यहाँ कोई डील नहीं होता। हाँ अगर इंन्वेस्ट्मेंट पचास लाख से उपर है तो ही 'नोटराईज्ड डील' होता है। भारत देश में अभी भी 'जबान की कीमत' होती है। ज्यादातर, 'मुँह बोला' पार्टनर होता है। ये **मुँहबोली पार्टनरशिप तब तक ही चलेगी जब तक बिजनस छोटा है, सभी लोग गरीब है।** जैसे ही बिजनस में पैसा दिखाई देने लगता है, पार्टनरशिप टूट जाती है। हर किसी के पंख निकलते हैं और महत्वाकांक्षाएं भी।

भावनाओं में आकर पार्टनरशिप जरूर होती है कितु लम्बे सम य के लिए वो चलेगी नहीं। फिर ना कहना पार्टनर ने धोखा दिया। ये रिलेशन ही ऐसा है जिसमें आज नहीं तो कल धोखा मिलता ही है। तो अगर आप पहले से ज्यादा अपेक्षा ना रखे तो आपका भ्रमनिरास नहीं होगा।

रिसर्च बताती है कि पार्टनरशिप टूटने का कारण अक्सर अपनी अपनी बीवियाँ होने के चांसेस ज्यादा होते हैं। (एक घर के भी तो दो घर हो जाते हैं, पार्टनरशिप की क्या बात है।) जितने ज्यादा पार्टनर उतने जल्दी पार्टनरशिप टूट जाएगी। इसलिए केवल दो पार्टनर होना अक्लमंदी होती है। एक का पैसा दूसरे की मेहनत।

शुरुआत छोटी कीजिए। छोटी इंवेस्ट्मेंट के साथ। यहाँ आपको बजाज स्कूटर का उदाहरण बताऊंगा। बजाज स्कूटर अपने परवान पर था। तब राहुल बजाज ने औरंगाबाद में प्लांट डालने का सोचा। तो उन्होने केवल उतनी ही इंवेस्ट्मेंट की जितने से कुछ स्कूटर्स का ही उत्पादन होगा। फिर उसी प्लांट से जो उत्पाद निकला उसी के प्रोफिट से आगे प्लांट बढाया गया। उस वक्त बजाज स्कूटर्स अगर चाहता था तो अब्जों का निवेश कर सकता था।

आपनें भी पूरी पूंजी लगाकर बिजनस शुरू नहीं करना है। **परिवार के लिए रिजर्व फंड बचाकर रखना है।** कुछ गडबड हुई तो खाने के वांदे हो जाएंगे। फिर घर

चलाने के लिए आपको बिजनस बंद करके फिरसे नौकरी करनी पडेगी। जिससे आपको जीवन भर के लिए बहोत पीडा होगी।

प्लान के साथ निवेश

ये इसलिए बता रहे हैं, क्योंकि भारतिय लोगों के आर्थिक निर्णय बडे विचित्र होते हैं। उनके पास अगर पचास लाख रु है तो तीस लाख का घर लेकर बीस लाख बचाएंगे नहीं। वें पचास लाख की मूल रकम देकर एक करोड का लोन लेकर प्रोपर्टी बनाने की कोशिश करेंगे। अगर एक करोड रु. हैं तो पचास लाख का घर लेकर बाकी का पैसा बचाएंगे नहीं। एक करोड देकर और दो करोड का लोन लेकर कर्ज में जिएंगे।

मोबाईल लेने जाएंगे तो जेब में बीस हजार रु. लेकर जाएंगे लेकिन उठाएंगे तीस हजार का सेट। फिर दस हजार किश्त में चुकाएंगे। ऐसा क्यों ? कोई नहीं जानता।

बिजनस में प्लान के साथ निवेश कीजिए। थोडा थोडा कीजिए। अन्यथा फलतु की जगह पैसा अटक गया तो रोटेशन के लिए पैसा नहीं मिलेगा। फालतु निवेश मतलब जैसे, समाचार पत्र में या एफ एम रेडिओ पर लाखों के इश्तहार देना। स्टाफ के लिए प्रिटेड महंगी वर्दीयाँ खरीदना। जरूरत ना होने पर भी एअर कंडिशनिग के बडे मशींस लगाना, इत्यादि। बडा आदमी बनना है, बनिए, लेकिन दिखावा मत करो ना।

स्टार्ट अप फंडिग

एक और तरिका है बिजनस के लिए फंड जमा करने का। वो है, **'एंजल फंडिग'** । स्टार्ट अप के लिए फंड देनेवाली बहुत **सिंडिकेट** आपको मिलेगी। 'फेसबुक' और 'इंस्टाग्राम' पर बहोत विज्ञापन कई सारी सिडिकेट असल में 'डब्बा' ट्रेडिग

है। मतलब करीब करीब अन ओथोराईज्ड (इल्लिगल भी) शेअर मार्केट हैं। शेअर मार्केट क्या है? सेबी और बहुत सारे सरकारी नियमों के अधीन आपको कम्पनी लिस्टेड करनी होती है। IPO निकाला जाता है, जिसके तहत कोई भी शेअर्स खरीदकर छोटी छोटी रकम निवेश कर सकते हो। जब चाहे तब कम्पनी से पैसे वापस भी मांग सकते हो। या फिर अगर कम्पनी प्रोफिट में आई तो आपके निवेश पर अच्छी खासी रकम भी मिलेगी। लेकिन जिन लोगों का बिजनस ही शुरू नहीं हुआ है उनके लिए पैसे कैसे जुटाए?

अलग अलग शहरों में एक या दो लोग लीड लेकर सिडिकेट बनाते हैं। अवेअरनेस के सेमिनार लेते हैं। सामान्य लोगों को निवेश के लिए उकसाया जाता है। ऐसे सिडिकेट अलग अलग स्टार्ट अप्स को ढूँढते हैं। उसमें पैसा इन्वेस्ट करते हैं।

लेकिन ये सिडिकेट प्रायवेट साहुकार का दूसरा रूप है। आपके बिजनस को फंड्स देने के इनके चार्जेस 4% से लेकर 40% तक होते हैं। मान लीजिए आपको किसी सिडिकेट ने दस करोड का निवेश दिया। (यह लोन नहीं है, लेकिन आपको निवेशकारों को रकम लौटानी पडेगी ही।) तो आपको 40 लाख रु से लेकर 4 करोड उनको बिना किसी मतलब के देने पडेंगे। भारतीय बाजार में कोई भी बिजनस 18% से 20% के ऊपर मुनाफा नहीं कमा सकता है। GST के बाद तो मुनाफा और भी कम हुआ है। तो आपका पैसा जाएगा किसी और के हाथ में। आप केवल कठपुतली बनकर रह जाते हो। आपने मेहनत करके निवेशकारों का घर भरना होता है।

उदाहरण के लिए 'शादी डॉट कॉम, क्विकर, जस्ट डायल' इत्यादि. इन सब स्टार्ट अप में 600 से लेकर 800 करोड का इंवेस्ट्मेंट किया गया था। फिर ये बिजनसेस कहाँ पर फसते गए? हर मिनट में दस बारह मुख्य टीवी चेनल पर इनके विज्ञापन

आते रहते थे। ऐसे वें दिन भर विज्ञापन चलाते थे। एक चेनल पर एक 18 सेकंड की विज्ञापन चलाने का खर्च है 2 लाख रु. तो दिन भर में कम से कम 100 विज्ञापन चलाए जाएँगे। ऐसे 10 मुख्य चेनल पर विज्ञापन है, तो 1000 विज्ञापन हो गई। तो कम से कम एक दिन का खर्च 20 करोड रु. का होता है। क्योंकि इंन्वेस्टर्स आपका खर्च देखना चाहते हैं।

भारत देश में एंजल फंडिग अमुक समय में आपको पैसा खर्चने पर मजबूर करते हैं। कई बार कोंट्रेक्ट में ही दबाव डाला जाता है कि आप को जल्द से जल्द पै सा खर्च करना है। कुल मिलाकर लम्बे समय में उद्योग से मुनाफा निकलना बंद हो जाता है। अमरिका में अलग सिस्टम है। वहाँ खर्च से ज्यादा प्रोफिट पर ध्यान दिया जाता है ताकि हर कोई कामयाब हो। अपने यहाँ तो बस साहुकारी की मानसिकता आपको डुबाने में इंटरेस्टेड होती है। फिर उपर दिए गए बिजनसस को देखिए उनकी माली हालत काफी खस्ता हाल है।

स्टार्ट अप फंडिग के लिए बहोत सारे पेपर वर्क की जरूरत होती है। इतना आसान नहीं है इंनवेस्टर्स को कंन्विस करना। अगर आपने उन्हे मूर्ख बनाने की कोशिश की तो सिडिकेट आपको छोडेगा नहीं।

फिरभी हमारी राय से आप स्टार्ट अप के लिए पैसा जरूर मार्केट से उठाईये। हमने केवल परिस्थिती का विश्लेषण किया और सच्चाई आपके सामने रखी। **जिगरा रखिए करोडों की डील का और ये भी खेल खेलकर देखिए।** रोज घुट घुट कर जीने से अच्छा है नाम कमाकर जिए।

कम निवेश के साथ ऑनलाईन बिजनस

कोई जानकार बंदा कहेगा, अरे, ऑनलाईन बेचिए। बडा आसान है। कोई बडी

इंवेस्ट्मेंट नहीं है। भाई मेरे, एक जगह पर तू सही है। लेकिन जोश में आकर धंधा मत कर। खास करके सामान्य इंसान जिसके लिए बीस हजार भी फालतु का गँवाना मंजूर नहीं है।

यहाँ ऑनलाईन बिजनस का सत्य आपको बताया जाएगा। कोई मुखौटा नहीं। कोई सुंदर सुन्दर बाते नहीं। एकदम सटीक विश्लेषण करेंगे।

ऑनलाईन बिजनेस के दो ही बडे प्लेअर भारत देश में है। पहला किग है, "एमेजॉन" दूसरा खिलाडी है "फ्लिप्कार्ट" । "फ्लिप्कार्ट" तंगडी में तंगडी डालकर बैठा है "वाल्मार्ट" के। कितने में बेचने का डील हुआ था? 'एक लाख करोड'! अबे गवर्नमेंट को चुत्या समझा है क्या, 'एक लाख करोड' कोई देता है एक वेबसाईट का? भले कितना भी तगडा ग्राहकों का डेटा बेस होगा। बस होना क्या था? इतनी बडी रकम पर सेबी और बाकी के गवर्न्मेंट की संस्थाएँ हरकत में आ गई। सब की इनक्वायरी होने लगी। तो मामला अब अटक गया है। आधा अधुरा डील होकर पडा है, ना निगलने बनता है ना उगलने बनता है। परिणाम स्वरूप उनके स्टाफ का मेटिवेशन निकल गया है। "फ्लिप्कार्ट" जैसे तैसे चल रहा है, इनसे आपको 'सेलर सपोर्ट' नहीं मिलेगा।

याद आया तो बता दूँ ,आप को भी शायद याद करना पडे, ई-कॉमर्स में एक बहोत बडा नाम था हिंदुस्थान में, "स्नॅप डील"। याद आया? कहते हैं 'स्नॅप डील' की रीड की हड्डी जनाब 'आमीर खान' ने तोड दी। क्योंकि वो उस समय 'स्नॅप डील' के ब्रॅन्ड एम्बेसेडर थे। जनाब ने मिडिआ में बोला की 'हिंदुस्थान में मैं और मेरी बीवियाँ और उनके बच्चे असुरक्षित महसूस कर रहे हैं'। तो हिंदुस्थानियों को आया गुस्सा; फिर क्या हुआ? लोगों ने "स्नॅप डील" से हजारों की तादाद में वस्तुएँ मँगवा दी और केंसल भी करवा दी। तो पेकिंग से लेकर कुरियर का डबल खर्च हुआ। रिटर्न

से परेशान होकर माल बेचने वालों ने अपने अकाऊंट बंद किए।

परिणाम स्वरूप उनके पास बेचने के लिए माल नहीं था। फिर इ न्वेस्टर्स ने भी पैसा माँगना शुरू किया और देखते ही देखते इतना बडा नाम धाराशायी हुआ। किसी ने भी नहीं सोचा होगा कि एक छोटी सी बकबक का असर कहाँ पर जाकर कितना महंगा पड सकता है।

तो अब बचा एक ही सम्राट जिसका नाम है “एमेजॉन”।

क्या है असलियत “एमेजॉन” की? क्या कोई “एमेजॉन” पर माल बेचकर करोडपती बन पाएगा? नहीं! लेकिन “एमेजॉन” जरूर अब्जो अब्जो छाप देता है। कैसे?

पहला तो वो युरोपियन नस्ल का बंदा, उसकी चालाकी देखिए, उसने आपके देश में आपके दुकानदार लोगों में कम्पिटिशन लगा दी। की जितना हो सके माल को कम दाम में बेचो। चार कम्पिटिटर्स है तो आपस में “प्राईज वोर” छेड देता है। कोई वस्तु आप बनाकर बाजार में सौ रु. में बेचते हैं तो आपके कम्पिटिशन में दूसरा बंदा अस्सी में बेचना शुरू कर देता है। तीसरा बंदा उठकर साठ में बेचना शुरू कर देता है। “एमेजॉन” सबका तुलनात्मक डेटा ग्राहक के सामने रख देता है। ग्राहक क्या करेगा? जहाँ दो रु. सस्ता है उसी से खरीदेगा।

इस खेल में ग्राहक का फायदा हुआ थोडा बहोत, लेकिन वस्तु बेचनेवाला परेशान हो गया। फिर मुनाफा किसने कमाया? “एमेजॉन” ने! उसे फर्क नहीं पडा कि आपका माल बिका या किसी और ‘सेलर’ का। उसे तो अपनी फीस कोई भी सेलर आएगा उसीसे वसूलना है। आप कितना भी कुछ करो आपका माल एमेजॉन बिकने नहीं देगा। आपको कम्पलसरी एडवर्टीजमेंट देनी होगी। कम से कम एक

दिन का 300 रु खर्च करना होगा, मतलब महिने का करीबन 9,000 रु. एक तो कम्पिटिशन की वजह से प्रोफिट मार्जिन कम, उपरसे ये 9,000 का बोझ।

जैसे पहले 'क्विकर' पर आप कुछ सामान बेचने के लिए रखते थे तो फ्री में तुरंत बिक जाता था। अभी ऐसा नहीं है, रजिस्ट्रेशन करने के बाद, क्विकर से आपको फोन आएगा कि आपका माल बिक नहीं रहा है तो एडवर्टाईजमेंट देना पडेगा। माल होगा दो हजार का एडवर्टाईजमेंट होगी तीन हजार की। तो क्या फायदा हुआ? फिर लोगों को समझ में आया कि कबाडी को देकर सौ रु. तो मिलेगा।

उसी तर्ज पर यहाँ भी एक नया खेल शुरू होगा। आपको "एमेजॉन" कहेगा की माल बिक नहीं रहा है तो इश्तेहार दीजिए। प्रोफ़िट मार्जिन एक तो कम फिर इश्तेहार का खर्च। कुल मिलाकर बेलेंसशीट को आप चेक करेंगे तो पता चलेगा की साल के आखिर में जितना पैसा आपने कमाया है उससे ज्यादा एडवरटाईजमेंट और एमेजॉन की फीस में गया है। तो कमाया क्या? घण्टा!

हाँ आपने पैसा नहीं कमाया लेकिन नाम जरूर कमाया। क्योंकि आपका माल देश के कोने कोने में जाता है। यह एक (मेव) प्लस पॉईंट है।

"एमेजॉन"की बहोत बडी गडबड है कि इसपर ग्राहक आपका माल दस दिन में या तीस दिन में 'यूज' करके वापस भेज सकता है। उसके उपरांत कोई बायर कमेंट भी दे सकता है। यहाँ पर भी बडे भेडिए बैठे हैं। वो बडे व्यापारी जो आपके स्पर्धक है। वो आपका माल खरीदेंगे। उसे खराब करके लौटा देंगे । वहाँ तक भी चलो ठीक है, लेकिन वो भेडिए आपको छोडेंगे नहीं। फिर वो इतने गंदे कमेंट आपके माल या सर्विसेज के लिए लिखकर रखेंगे की आपका पूरा बिजनस प्रभावित हो जायेगा।

बडे ब्रांड की चीज के बारे में लोग अच्छा ही कहेंगे, लोचा होता है छोटे व्यवसायी का। इतने बेकार कमेंट देते हैं कि बिजनस ही टूट जाए।

इस विषय पर मैंने "एमेजॉन" से बहोत टक्कर ली है। कि कोई भी व्यक्ति मेरा माल दस दिन या तीस दिन इस्तेमाल करता है, रिटर्न करता है, उसे पैसा भी दिया गया। अब वो मेरा ग्राहक रहा नहीं तो फिर उसे क्या हक है की पोर्टल पर आकर बुरा कमेंट रखने का जिससे भावी ग्राहक प्रभावित हो जाता है। "एमेजॉन" फिर वो गंदा कमेंट हटाता भी नहीं है। मतलब "एमेजॉन" विक्रेता को चोर समझता है। (गाली आ रही है मन में, दूँ क्या?)

"एमेजॉन" की और एक गलत पोलिसी है कि कुछ भी नियमों का अनजाने में भी उल्लंघन होता है तो वो आपका अकाऊंट सात दिन से लेकर, एक महिने तक बंद करके रखते हैं। जिसके बारे में ना आपको मेल भेजा जाता है, ना कोई फोन किया जाता है कि आपके द्वारा अमुक अमुक पॉलिसी का उल्लंघन हो रहा है। आपको ब्लॉक किया जा सकता है, ई.।

मैंने 'जेफ बेजोस' के ऑफिस को बडासा ई मेल लिखा, कि आप पैसा कमाते हैं 'सेलर' की वजह से। आपको कमीशन मिलता है जब 'सेलर' माल बेचता है। तो उसी 'सेलर' की दुकान आपने बंद की फिर आपको कमिशन कहाँ से आएगा? आपका ही बिजनस बंद होगा। सोचो 'स्नॅप डील' के जैसे हजारो सेलर्स "एमेजॉन" से धंधा ही बंद करेंगे तो क्या होगा? लेकिन अभी उनके सितारे आसमान पे है तो हमारी बात को कौन सुनेगा।

माल रिटर्न आता है। इसलिए आप फिर विज्ञापन देना शुरू करते हैं। नए नए खिलाडी मार्केट में आएंगे। गलत कमेंट मिलेंगे, तो आपको फिर वो प्रोडक्ट डिलीट करके उसी प्रोडक्ट का नया लिस्टिंग फिरसे डालना पडेगा। नए लिस्टिंग के कारण

लोगों के कमेंट तो हट जाते हैं लेकिन आपने किसी को लिंक दी होगी। अपनी वेबसाईट या ब्लोग या यूट्यूब पर लिंक दी होगी उस सबको फिरसे आपको ठीक करना पडता है।

कुल मिलाकर ऑन्लाईन माल बेचना है कि नहीं। तो **बेचना है** लेकिन उससे आप अब्जों का ख्वाब मत देखो।

लेकिन अमेजॉन के साथ बिना प्रोडक्ट का भी बिजनस आप कर सकते हैं।

वो है **अफिलिएट मार्केटिंग।**

अफिलिएट मार्केटिंग एक धासूँ आयडिया है पैसा कमाने का। अभी बता दूँ की आगे इकठ्ठा सब बता दूँ? चलिए बाद में ही बता हूँ।

सवाल तिसरा:

मैं नौकरी करता हूँ, उसे छोड कर बिजनस करने के हालात नहीं है, क्या करूँ?

इंतजार कीजिए। जब तक आपके हालात बद से बदतर नहीं हो जाते तब तक आप बिजनस शुरू करने की टालमटोल करेंगे। जब तक आपको लात मारकर निकाला नहीं जाता, इंतजार कीजिए। जब तक किसी झूठे आरोप में फसाया नहीं जाता इंतजार कीजिए। जब तक कम्पनी बंद नहीं होती, उसके गेट पे लगे ताला नहीं देखोगे, इंतजार कीजिए।

एक उदाहरण देता हूँ। एक बंदा अहमदाबाद के एक फार्मा कम्पनी में काम कर रहा था। 2016 में कम्पनी ने बताया कि हम दीवालिया हुए हैं प्लांट को धीरे धीरे बंद किया जाएगा। वो बंदा अनेक मोटिवेशनल गुरुओंके पास जाने लगा। पूछता था कि मेरी नौकरी तो नहीं जाएगी? सब लोग कहते थे घर में कम्पनी का चित्र

लगाओ। हर रोज बॉस को “गुड मॉर्निंग” के मेसेज भेजो। पोजिटिव सोचो, तो जॉब नहीं जाएगा। हजारो रु. बरबाद हुए।

मेरे सम्पर्क में आया तो मैंने बताया ‘देख, तू जॉब पर लगा बीस बाईस साल पहले। यंत्र के जैसा काम करता रहा। इस बीच दुनिया बदल गई है यह भी तू नहीं देख रहा। अब कम्पनी बंद होगी तब तक कुछ नया हुनर, कम्प्युटर सीख ले या तू अपना बिजनस शुरू कर’। सन 2016 से 2022 तक उसने नया कुछ ना सीखने के इतने तर्क दिए की पूछो मत। हद तो तब हुई जब कुछ महिने पहले उसके बॉस को निकाला गया, तब भी ये मोटिवेशनल गूरू को पूछ रहा है, मेरा जॉब तो नहीं जाएगा?

खुद को उसने व्यस्त रखा विजुअलाईजेशन बोर्ड को देखते हुए, कि कुछ चमत्कार हो जाएगा। ये मानसिकता क्या है मालूम है?

पहले जमाने में लोग बाबा भगत के पास जाकर चमत्कार की अपेक्षा करते थे। आज उनकी जगह मोटीवेशनल ट्रेनर्स ने ली है। लोगों को बता रहे हैं कि चमत्कार हो जाएगा। सभी भारतीय लोग बस उनके झंडे के नीचे खडे हो रहे हैं। **श्रद्धा जब अति हो जाती है तो उसके बाद शुरू हो जाती है, अंधश्रद्धा!** वैसे ही ‘पोजिटिविटी’ के नाम पर ओवर डोस हो रहा है। ‘सकारात्मकता’ के नाम पर जीवन के साथ तालमेल बिगड रहा है। उससे सावधान!

आखिर में 2022 जनवरी में कोविड में पंधरा दिन की आयसोलेशन के बाद वो काम पर गया तो देखा की कम्पनी के डिमोलिशन का काम शुरू हो गया है। तब उसने माना कि अब कुछ करना चाहिए। बस, आप भी इंतजार कीजिए। जब तक आपके दामन में आग नहीं लग जाती तब तक आप दौडोगे नहीं।...

ये बहानेबाज लोग भी मजेदार होते हैं। इतने बचकाने बहाने बनाते हैं की सामनेवाले की हसीं छूट जाए।

'मैं क्यों नाकामयाब हूँ मालूम है? मेरे पिताजी ज्यादा पढे लिखे नहीं है ना'।

('और तू कितना पढालिखा है बे?'

'बी.ई. मेकेनिकल फिर M.B.A. किया है'।

'.. अबे तेरी तो.'.)

'मैं बिजनस क्यों नहीं करता हूँ मालूम है? मेरी बीवी मोटी है'।

'मैं समझा नहीं भाई'।

'अरे बिजनस पार्टियों में कपल के साथ जाना होता है ना तो खूबसूरत बिवी भी तो चाहिए'।

(हे राम...)

'मैं बहुत कामयाब होना चाहता हूँ लेकिन मेरे एक सदगुरूबाबा है, उन्होने मना किया है'।

'क्यों मना किया भाई? कौनसा बिजनस करना चाहता था'?

'मैं सोफ्टवेअर इंजिनिअर हूँ, एक सोफ्टवेअर मैंने डेवलप किया है जिसकी स्वीडन में मांग होती है। लेकिन बाबा ने 'मना' कर रखा है'।

'अच्छा तो बाबा को समझ में आता होगा आप क्या काम करते हैं। सोफ्टवेअर मतलब क्या? बहोत पढे लिखे होंगे अपने जमाने में, शायद विजन होगा उन्हे'!

‘नहीं बाबा तो अनपढ है, वो जंगल में आदिवासी एरिया में रहते हैं’।

‘तो उनको समझ में आता होगा की स्वीडीश लोग बिजनस में बेकार होते हैं’?

‘नहीं वो तो जंगल छोडकर कभी बाहर नहीं गए’।

‘ग्रेट’!

मुझे समझ में नहीं आता लोग क्या क्या बहाने बनाते हैं। किसको क्या पूछना है इसका भी कोमनसेंस नहीं होता।

एक कम्पनी में अच्छे पोस्ट पर एक व्यक्ति था। उसे मैं जब भी मिलता था वो हल्का हल्का कराहता रहता था। उसको मैंने गलती से पूछा ‘सर, कुछ बीमारी है’?

सत्यानाश! फिर उसके बाद दो घंटे तक मुझे उन्होने अपनी इतनी बीमारियाँ गिनवा दी, कि मुझे ही लगने लगा इस कम्पनी के बाहर जाकर किसी बस या ट्रक के नीचे आकर मर जाऊँ। इन लोगों को **‘विक्टिम कार्ड प्ले’** करने की आदत होती है। उसपर कहर.. मैं बीमार हूँ यह भावना उन्हे हर दो घण्टे में वडापाव या पाणीपुरी खाने में मजबूर करती है। जनाब का वजन था एक सौ दस किलो।

ऐसा इसलिए होता है क्योंकि **यह लोग ऐसे प्रांत या गाँव से आते हैं जिसने सूखा या अकाल देखा हो,** या अकाल की कहाँनियाँ अपने दादाजी से सुनी हो। तो ये हमेशा **अकाल से डरकर खाते रहते हैं।** फिर दिनभर पादते रहेंगे। कुछ एक्जिक्युटिव महिलाएं भी टार्र करके पादेगी। ये इतने बे-शरम होते हैं कि वन टू वन मीटिग में भी जोरसे फ्राट करेंगे।

कुछ लोगों को, आत्मविश्वास ही नहीं होता; करना तो बहोत कुछ चाहते हैं। इस

बंदे के बाप ने बचपन में एक ही चीज उसे बोली है, 'तू तो गधा है। तू तो मूर्ख है। तुझसे कुछ नहीं होगा'। ये लोग बडे होकर भी अपने आप के लिए **'इंनफिरियर कोम्प्लेक्स' (न्यून गण्ड)** पालते हैं। वें अपने आप को हमेशा भीड के पीछे पाएंगे। उनमें **आगे आने का आत्मविश्वास ही नहीं होता।** वो तो छोडो। रोमांस करते वक्त भी पत्नी हमेशा पहल करे ऐसा ये चाहते हैं। कुशाग्र बुद्धी होने के बावजूद भी ये अपने आपको 'ये मैं नहीं कर सकता'। ये मानसिकता पालकर बैठते हैं। इस बंदे ने पैसा लगाया तो इसे सम्भालने के लिए एक व्यक्ति की जरूरत होती है। जो कोई औरत होगी। उसकी पत्नी, माँ या तो उसकी सास।

दोस्तों, एक 'वायरस' भी आपके इर्द गिर्द होता है **जो आपको असंख्य कारण बताएगा कि आप कोई बिजनस क्यों नहीं कर सकते। या कैसे ना-कामयाब हो जाओगे।** ये मानसिक विकृत लोग होते हैं। अगर आपके अडोस पडोस में या रिश्तेदारी में कोई 'वायरस' है तो बडे प्रेम से आपको समझाएगा कि आपने आगे क्यों नहीं बढना है। वें आपको विडिओ फारवर्ड करेंगे जिसमें बताया जा रहा है कि विश्व खत्म होगा। जलजला आएगा। विश्वयुद्ध होगा आप मारे जाओगे।

मेरे पहचान के एक सायंटिस्ट है 'रुडकी' के। कुशाग्र बुद्धी इंसान, लेकिन दिन भर मरने के विडिओ, बेकारी के वीडिओ, सर्वनाश के विडिओ देखते रहेंगे। इसका परिणाम ऐसे हुआ बेचारे की नौकरी गई। क्योंकि जब ये अपने कार्यस्थल में प्रवेश करते थे सब लोग इनसे दूर भागते थे। क्योंकि यह हमेशा नकारात्मक बात ही करते थे।

एक व्यक्ति को मैं जानता हूँ जो जब भी कभी मिलता था, विचित्र ढंग से एक्सिडंट होकर जो लोग मरते थे, उनकी भयानक कहाँनियाँ सुनाता था। दुनिया में कितना

दुख है उसकी गिनती करता था। वो बीमा एजंट था। उसकी यह कमजोरी ताकत बन गई थी। वो और भी *'चेकळता'* गया। लोगों को डराकर पॉलिसीज बेचता था। आमदनी अच्छी होने लगी। लेकिन वो बंदा लोगों को इतना डराता था कि उसके जाने के बाद कुछ घण्टों तक लोग अपने आप को मरा हुआ समझते थे।

एक दिन वो बेचारा ऐसे खतरनाक एक्सिडंट में मरा जिस एक्सिडेंट के बारे में कोई सोच भी न सकेगा। कहते हैं 'लॉ ऑफ अट्रेक्शन' किसी को नहीं छोडता।

एक बार एक 'जवान बुजुर्ग' मुझको मिलने के लिए आए। वो सरकारी बैंक में जनरल मेंनेजर की पोस्ट से वोलियंटरीली रिटायर्ड हुए थे। रिटायर्ड होने के बावजूद भी लग रहा था जैसे अभी अभी तीसवाँ साल लगा होगा। बोलने लगे **'वोलियंटरीली रिटायर्ड हुआ हूँ , लग रहा है जैसे एनर्जी ही नहीं है'।** काफी देर तक बात कर रहे थे तो पता चला उनकी श्रीमतीजी उनके सामने उनकी माँ दिखती थी। दूसरी औरते इस 'जवान बुजुर्ग' से हँस हँस कर बाते करती थी। तो इनका दिमाग हर रोज पत्नि के द्वारा वॉश किया जाता था कि 'अब आप बूढे हो गए हो। आप मर्दाना कमजोर है। आप थक चुके हो'। इसलिए वो मानने लगे कि सचमुच वोलियंटरीली रिटायर्ड होने के बाद वो थक चुके हैं कुछ करने की उम्मीद खो गए थे।

जब मैंने उनके सामने सच्चाई रखी तब वो अपने आप को ताजा और जवान महसूस करने लगे। ब्रेन वॉश के कारण आप ऊर्जा होने के बावजूद अकाली शक्ति हीन हो जाते हैं। सावधान। **आपमें कुछ करने का जज्बा, सोच और करने की ताकत 85 साल की उम्र तक रहती है।**

उम्र का विषय निकला तो एक व्यक्ति याद आया, राम जेठमलानी साहब। उनकी

विचारधारा से हमें कोई लेना देना नहीं है। लेकिन उनके जितना पोप्युलर वकील भारत देश में नहीं हुआ। वकालत की दुनिया के अलावा सामान्य जनता भी इस नाम से वाकिफ है।

वें 94 की उम्र तक कार्यरत थे। वें 92 की उम्र तक ड्रायविग करते थे। जीवन के अंत तक उन्हे वकालत के क्षेत्र का एनसायक्लोपीडिया माना जाता था। मतलब अंत तक उनकी स्मरणशक्ति बहोत बेहतरीन थी। कहते हैं कि कोर्ट में खडा रहने की उनकी फीस थी 25 लाख रू. उनका असली करियर शुरू हुआ 45 की उम्र मे उसके बाद करीब 50 साल तक अपने करियर में उंचाईयों को छूते रहे।

कहने का तात्पर्य, **अपने जीवन की पारी कभी भी शुरू कीजिए, देरी नहीं हुई है।**

जीवन का एक बहुत बडा हिस्सा हम यह सोचते हुए बिताते हैं, कि **लोग क्या कहेंगे? पीठ पीछे हमारी कोई बुराई तो नहीं कर रहा है?**

ऐसा क्यों होता है, हमारी सोच लोगो के मूल्यांकन पर क्यो आसक्त हो जाती है?

जानिए इस रहस्य को..

हमने एक मुखौटा धारण किया है, अच्छे इंसान का। हमने अपने आप को प्रोजेक्ट किया है की मेरे जितना कोई दूसरा अच्छा नहीं है। अपने आप को एक अच्छा जताने की कोशिश में हम सबसे उम्मीद करते हैं कि लोग चौबीस घंटे मुझे अच्छा ही बोलेंगे। जब भी हमें पता चलता है कि कोई हमारी पीठ पीछे हमें बुरा कह रहा था तो हमें बुरा लगता है।

इस मानसिकता को *स्त्री मन* कहा जाता है। एक स्त्री को इससे बहोत फर्क पडता

है कि मेरे पीछे मेरी सहेली, मेरी ननद, मेरी सास क्या बोलती है। और जब वो खुद दूसरी औरत के लिए बोलेगी तो उसे याद ही नहीं होता कि वो भी किसी सहेली , भाभी, बहु है। लेकिन औरते जब इस प्रकार की बाते करती है, तो उनका मकसद केवल उसी क्षण का लुत्फ उठाना होता है। अगर जिसकी निंदा चल रही है वो औरत भी वहाँ आती है तो उसका हँसकर स्वागत किया जाएगा। और जो दूसरी औरत हाजिर नहीं है उसकी निंदा शुरू हो जाती है। तो अगर ये बाते "गॉसिप्स" है, तो इसे दिल पर मत लो। इस दुनिया में कोई दूध का धुला नहीं है।

हमेशा ध्यान रखना चाहिए कि अमुक व्यक्ति मेरे साथ तो अच्छा व्यवहर कर रही है ना, बस! बाकी दुनिया क्या बोलती है मुझे इससे क्या!

आपको कोई आकर कहता है कि आपके पीछे आपका अमुक मित्र 'ऐसा बोल रहा था वैसा बोल रहा था' तो उसपर ध्यान नहीं दीजिए। क्योंकि आपके जाने के बाद वही व्यक्ति आपके मित्र के सामने आपकी बुराई करेगा। और पुरुष इन बातों को बहोत सिरियसली लेते है।

ऐसे लोगों को "चुगल खोर" कहा जाता है। 'चुगली' करनेवालों से दो हाथ दूरी बनाकर रखे तो अच्छा। कभी भी बॉस को किसी और की बुराई नहीं करना। आपको लगता है कि आपकी जीत हुई, लेकिन अगर कोई बडा बवाल हुआ तो आप फँस जाओगे, आपको ही कसूरवार माना जाएगा। आपको कटघरे में खडा किया जाएगा। इसलिए किसी का 'पंटर' बनने का प्रयास ना करें।

'चुगली' करनेवाले लोग वो इसलिए करते है क्योंकि उनकी माँ ने बचपन में उन्हे पूछा था,

'बता तो बेटा, तुम्हारी दादी क्या कहती थी मेरे बारे में', या

‘वो बाजूवाली आण्टी क्या कह रही थी मेरे बारे में, जरा पता तो कर’।

बच्चा बोलता है,

‘ना मम्मी वो तो आपके बारे में कुछ नहीं बोलती थी’।

फिर बडे प्रेम से मम्मी बोलती है,

‘झूठ मत बोल, मैं तुम्हे चोकलेट दूंगी’।

बस यहीं से बच्चे का दिमाग आउट होता है और चोकलेट की लालच में पहली बार वो मनघडत कहाँनी बताता है। चुगली के लिए उसे बक्षिस और सराहना मिलती है।

अगर कोई वाकई में आपकी चुगली, बुराई कर रहा है, तो उसके उपर कुछ भी रिएक्ट नहीं करना है। चुप बैठ जाईए।

जीवन का एक नियम है,

“ हमेशा अपने दोस्तों के लिए अच्छा बोलिए, और शत्रुओंके लिए... कुछ भी मत बोलिए”।

आप कुछ भी बोलोगे तो वो बात तोड मरोड के आपके शत्रु तक पहुंच जाएगी। इसलिए शत्रु पर एक्शन लीजिए, बात मत कीजिए। शत्रू भी लडके जितना लायक है तो ठीक है वर्ना छोटे लोगों से मत उलझिए।

छोटे लोग की बात पर एक तीस साल पुराना वाकिया याद आया। राजस्थान में किसी काम के सिलसिले में मैं मुख्य शहर से इंडस्ट्रियल इलाके की तरफ जा रहा था, जो थोडा ग्रामीण इलाके की तरफ था। उन दिनों इतने वाहन नहीं हुआ करते

थे। तो शेअर रिक्शा करके जाना पडता था। दस बारा लोग रिक्शा में जैसे तैसे लटक रहे थे। और बीच रास्ते रिक्षा बंद हो गई।

उस जगह जाने का किराया था दस रु. और ठीक आधा रस्ता तय हो गया था। रिक्षावाला नीचे उतरकर इंजिन खोलने बैठ गया। दस मिनट, पंद्रह मिनट हुए ये बंदा इंजन के साथ जूझ रहा है।

लोगों ने पूछा, ' भाई कितना समय जाएगा?'

'दो घंटे लगेंगे'

'अरे, हम लोग इतनी देर क्या करेंगे'?

'वो तुम जानो'

'आधे रस्ते आए हैं तो हमारे पांच पांच रु. वापस कर जिससे दूसरी रिक्षा हम पकडेंगे'।

'पैसा क्यों वापस दूँ'?

'टाईम बिगड रहा है भाई'

'तो, मेरा टाईम नहीं बिगड रहा है? इंजन ठीक कर रहा हूँ ना तुम लोग के लिए'

'अरे, लेकिन दो घण्टे जाएंगे, हमें काम पर जाना है'

एक बंदा उससे उलझ गया। और रिक्षावाले से मारामारी करने लगा। वो बंदा कोई बडा सेठ था। सेठ के दो तीन दाँत टूट गए, खून बहने लगा। उसके असिस्टंट ने बाजू के STD बूथ पर जाकर इधर उधर फोन किए। व्हाँऊ व्हाँऊ करते पुलिस की गाडियाँ आई खुद कमिशनर साहब आए थे। सब लोग घबरा गए। रिक्शावाले

को पुलीस ने हिरासत में लिया। सेठ को पुलिस की वेन में जहाँ जाना था छोड दिया गया।

मैं सोचने लगा, किसके लिए इतना खून बह गया? किस लिए कमिशनर जितने बडे ऑफिसर को दौडाया? किस लिए? पांच रुपिये के लिए!

एक छोटे इंसान से उलझने का नतिजा क्या हुआ? खुद का ही नुकसान। छोटी सोच वाले लोगों से उलझिए मत। कोई छोटा इंसान आपका अपमान कर रहा है तो उसे छोड दीजिए। उसका बदला लेने में ना फसे। क्योंकि दुनिया में और भी बडे काम हैं, जो आपको करने हैं।

हो सकता है, आप खुद ही जिद्दी हो गए हैं और अपने आप को खुद की नजर में ही भगवान बन बैठे हैं। जरूरी है एकांत में अपना खुद का मुल्यांकन करे। एकांत मतलब **'ध्यानधारणा'** होता है। आप कहेंगे, 'क्या बकवास- मैं ये 'ध्यान व्यान' वैगेरे नहीं करता हूँ'।

आपका ध्यान लगता है, बहुत बार लगता है। बताता हूँ। अगर आप टीवी देख रहे हैं तो आपका ध्यान लगता है, अगर आप यह किताब पढ रहे हैं तो आपका ध्यान लग गया है, अगर आप मोबाईल या लेपटोप पर काम कर रहे हैं तो आपका ध्यान लग जाता है। अगर कोई बच्चा मोबाईल में गेम खेल रहा है तो उसका ध्यान लग गया है।

ध्यान लगते ही आपकी ऊर्जा एकाग्र (फोकस) हो जाती है। जब आप फोकस हो जाते हैं तो आपकी शारिरीक मुवमेंट कम हो जाती है। आपके सांसोंकी गती कम हो जाती है। आप को आजू बाजू की स्थिती का कोई भान नहीं रहता। अगर उस वक्त कोई आपसे बात करना चाहता है तो आप कहते है, 'सायलेंस

***प्लीज*'।**

इक्जॅक्टली, एक ध्यान लगाए योगी के साथ भी यही होता है।

ठीक इस अवस्था में आपको पिछली कोई घटना याद आ सकती है। पत्नि, प्रेमी या पति ने दिया धोखा, मित्र ने किया हुआ दगा, बचपन या जवानी का कोई अपमान और ना जाने अनंत नकारात्मक चीजें। क्योंकि हमारा मन नकारात्मक भावनाओं पर जल्दी आकृष्ट होता है। इसी क्षण दिमाग पर काबू ना किया गया तो आपको **सिगारेट की जरूरत** होगी। या शाम को **दारू पीने का प्रोग्राम** आप मन ही मन में बनाते हैं।

इससे बचने का उपाय क्या है? भारतीय लोगों ने इसका उपाय हजारो वर्ष पहले ही ढूंढ निकाला है। कई बार आपने बचपन में देखा होगा कि आपके आजू बाजू का कोई बुजुर्ग व्यक्ति बीच बीच में भगवान का नाम लेता है। गुरू का नाम लेता है। या अनजाने में हाथ जोड देता है। ये क्या है? वो धार्मिक होने के कारण ऐसा नहीं कर रहा है। उस व्यक्ति के मन में बुरे विचार आते ही वो एक सकारात्मक शब्द से बुरे विचारों को हटा देता है। आप भी मन में अपने भगवान या गुरू को याद कर सकते है।

जो लोग भगवान को मानना अपने मन की कमजोरी समझते हैं उनके लिए भगवान की जगह ली है, सिगारेट, गुटखा, तमाकु या दारू ने। तो अब आपके हाथ में है, कि किसकी शरण में जाना है। क्योंकि कई बार हमने अपने आप को ही भगवान डिक्लिअर किया है अपने परिवार या काम की जगह पर।

इन नशीली चीज के कारण होता क्या है? आप थोडे समय के लिए उस समस्या से दूर हो जाते हैं। जो बंदा एकांत में सिगरेट पी रहा है उसका निरिक्षण कीजिए।

उसका ध्यान लगा है। वो सिगारेट जलाकर कुछ सोचता है। उसका मन दर्द को याद करता है फिर वो सिगारेट होटों को लगाएगा। अपने सीने के अंदर धुएँ को रखेगा फिर छोडेगा। फिरसे वो एकाग्र हो जाएगा। धुएँ को देखता रहेगा। दारू पीनेवाले के साथ भी यही होता है। वो भी धीरे धीरे पिएगा। क्योंकि वो अपने दुख को जान बूझकर याद करेगा, अपने अंतर्मन के पटल पर उस चलचित्र को देखेगा फिर दारू का ग्लास मुँह तक लाएगा।

बडा बिजनस या बडी पोस्ट पर कोई है तो वो अक्सर आपसे कहेंगे कि 'काम का स्ट्रेस' होता है इसलिए दारू पीनी पडती है। वास्तव कुछ उल्टा है। बडा कारोबार या **बडी जिम्मेदारियाँ सम्भालते वक्त उन्हे बहोत ज्यादा उर्जा को एकाग्र करनी पडती है। जैसे ही उनकी एकाग्रता हो जाती है, वो शून्य हो जाएंगे। जैसे ही शून्य हो जाएंगे उनके मन में दबाया हुआ व्यक्तिगत दुख मन की सतह तक याद आ जाएगा।** फिर वो अपने अंतर्मन को समझाते हैं कि शाम के सात बजे तक इंतजार कर, मैं तुम्हे नशा दूंगा। अब मन इंतजार करता हि कि कब सात बजेंगे। जैसे ही सात बजते हैं उसका मन 'अटेकिंग मोड' पर आ जाता है। हर किसी बात को ठुकराकर उसे तब पीना ही है। तो भई, यहाँ काम का स्ट्रेस कहाँ आ गया? वो तो अंतर्मन ने बनाया हुआ बहाना है।

नशा करना अगर आपकी भी आदत है तो आपको दुख देनेवाली चीजों को मन के उपर से डिलीट करना पडेगा। यह एक मानसिक प्रक्रिया होती है। कोई हिप्नोटिस्ट आपकी मदद करेगा। या मुझसे पूछ लीजिए। मैं मदद करूंगा। 9512817623 (व्हाट्स अप) मैं उसके लिए चार्ज भी करता हूँ, मुफ्त में नहीं होता।

खैर हम बात कर रहे थे एकांत में अपने मूल्यांकन की। क्योंकि जब तक आप

अपना मूल्यांकन नहीं करते आप बिजनस का बडा एम्पायर खडा नहीं कर सकते।

इसलिए बहोत जरूरी है कि आप अपने शब्दों को सम्भालकर रखिए। कम से कम बात कीजिए।

अमरिकन लोग कहेंगे *लिफ्ट मन* से बात कीजिए। *कामवाली* बाई या *सफाई कामगार* से प्रेम पूर्वक बात कीजिए। वो अमरिकन कल्चर है। हमारे हिदुस्थानी कल्चर में ऐसा नहीं होता। हिदुस्थानी कल्चर के लोग अलग प्रकार से रिएक्ट करते हैं। हर किसी के साथ इज्जत देते हुए बर्ताव जरूरी है। वो तो आप कर ही रहे हैं। लेकिन किसी **'लिफ्ट मन या कामवाली' से जरूरत से ज्यादा मस्ति मजाक में बात ना कीजिए आप अपनी गरीमा खो बैठोगे।**

हिदुस्थान में ये छोटे काम करने वाले लोग तुरंत आपका गलत फायदा लेने का सोचेंगे। हमारे यहाँ छोटा काम करनेवाला बंदा अच्छे लोगों के इस बर्ताव को अलग ही संकेत मानता है। वो तुरंत सेठ के कंधे कर हाथ रखेगा। वो काम में टालम टोल करेगा। मैं कोई विशेष हूँ यह समझकर काम ही छोड देगा। कामवाली बाई आपको ही काम पर लगा देगी। छुट्टियाँ करने लगेगी। आपका गलत फायदा लेगी।

कुछ अमरिकन कल्चर से भयानक प्रभावित लोग मुझपर आरोप करेंगे की मैं 'वर्ग व्यवस्था' का समर्थक हूँ, नहीं दोस्तों अभी तक मेरा विवेचन खत्म नहीं हुआ।

अमरिका में उच्च शिक्षा का प्रमाण है, 95% और साक्षरता का प्रमाण है 100%. सभी लोग पढे लिखे हैं । तो करीब करीब सब एक बौद्धिक लेवल पर खडे हैं। केवल अवसरों में फर्क आने के कारण पैसा कमाने के लिए जो मिला उस काम को कर रहे है। इसी लिए उनके यहाँ घर घर पेपर डालना, होटल में वेटर का काम करना, सडक पर साफ सफाई के काम करना नीचे की लेवल का नहीं समझा

जाता। उनके साथ सम्पूर्णत: सम्मानजंक बात की जाती है। उनके यहाँ छोटे काम करने वाले लोगोंकी सरहना करने पर वो आपको और भी अच्छी सेवा देंगे।

हमारे यहाँ उल्टा है। अगर आप किसी एक ही जगह पर जाकर टपरी पर चाय लेते हैं, सिगरेट लेते हैं। तो आपको वो दुकानदार लेट सर्विस देगा। 'अरे, सरजी तो अपने ही है। रुको ना सर, जरा नया कस्टमर को देखता हूँ।' कभी किसी नास्ते की दुकान पर भीड है तो जो ज्यादा चिल्लाता है उसे जल्दी सामान दिया जाता है। **हमारे यहाँ हमेशा के अच्छे ग्राहक की इज्जत नहीं होती।** अगर आप किसी मेंन्युफेक्चरिग युनिट में काम करते हैं तो मालूम होगा; आपके सिनियर्स कहते हैं, "अरे, वो अमुक पार्टी अच्छा है उसको लेट माल गया तो भी चलेगा"। मतलब आप अच्छे है तो आप लटक गए।

अमरिकन औसत परिवार और भारतीय औसत परिवार में भी यहीं दिखाई देगा। उदाहरण: एक परिवार खाना खाने बैठ रहा है। एक माँ के तीन बच्चे हैं । पहला बच्चा आठ साल का शांति से बैठा है ; दूसरा छ: साल का अपनी ही मस्ती में बैठा है; तीसरा चार साल का बहोत तोफान मचा रहा है।

अमरिकन माँ, जो बच्चा शांति से बैठा है उसे पहले खाना परोसेगी। और बाकी बच्चोको उसे फोलो करने के लिए बोलेगी। और भारत में, सबसे ज्यादा तोफान मचानेवाले बच्चे को पहला खाना दिया जाएगा। जो शांत बैठा है उसे सबसे आखिर में परोसा जाएगा। यहीं हमारे समाज का चित्र है।

मानसिक रूप से युरोपियन नस्ल के लोग और भारतीय वंश के लोगों में बुनियादी फर्क है। वो लोग धंधे में प्रामाणिक है लेकिन व्यक्तिगत जीवन में उतने ही चालाक और बुरे। भारतीय लोग व्यक्तिगत जीवन में अत्यंत

प्रामाणिक होते हैं किंतु धंधे में चीटिंग करेंगे, खराब क्वालिटी देंगे।

उदाहरणार्थ: फ्लोरिडा के एक लडकी को रेस्टौरंट में खाना खाते एक कंकर लगा। उसने मेंनेजर को डाँटा। हंगामा हुआ। मेंनेजर ने माफी माँगते हुए गौर से देखा, पता चला की वो सीप से निकला मोती है। उस लडकी को दो लाख रुपिए दिए गए और उससे मोती खरीदा गया। समझ लीजिए की यही सीन भारत में होता है तो डांटनेवाले ग्राहक को हम क्या उतनी रकम देंगे? या उसे भगाकर खुद ही वो मोती रखेंगे।

हिस्टरी टीवी 18, चेनल पर एक प्रोग्राम आता है, 'पॉन शोप' वहाँ पर लोग पुरानी वस्तु बेचने आते हैं। लोगों को मालूम नहीं होता की वह भंगार जैसी दिखने वाली वस्तु कितनी बेश कीमती है। लेकिन उनके सामने ही एक्स्पर्ट को बुलाकर असली कीमत बताई जाती है। और उतना भुगतान पॉन शोप वाला करता है। भारत में ऐसा होगा तो हम, बेचनेवाले को और ज्यादा गुमराह करके सस्ते में माल खरिदेंगे। और लाखोंका मुनाफा कमाएंगे।

अपने यहाँ अंडरवर्ल्ड में सुपारी बजानेवाला बंदा भी अपने परिवार को बहुत ज्यादा प्रेम करता है। भारत में हम परिवार को ज्यादा महत्व देते हैं, भले उसके लिए धंधे में घपला करने पडता है तो उसे हम गलत नहीं मानते। अमरिका में आए दिन हजारो तलाक होते रहेंगे, क्योंकि पति या पत्नी ने चीटिंग की।

दुनिया का सबसे प्रसिद्ध अमीर आदमी "बिल गेट्स" को उसकी पत्नी 66 साल की उम्र में तलाक देती है। हमारे यहाँ, पति भले दारू पीकर मारता होगा, फिरभी पत्नी जीवन भर साथ निभाएगी और 66 की उम्र के बाद तो कभी नहीं छोडेगी। ये बुनियादि फर्क है। तो उनकी फिलोसफी को ज्यों का त्यों इस्तेमाल करने का प्रयास नहीं कीजिए।

हमारे बडे भाई साहब 1993 में नए नए अमरिका होकर आए। वहाँ से एक शब्द लाए, "डियर"। अमरिकन पॉजिटिव बिहेवियर की तारीफ करते वो रुकते नहीं थे। ट्रेन में बस में सफर करते वक्त हर किसी को वो प्रेम से "डियर" कहते थे। मैंने उन्हे समझाया, "भाईसाहब आप इंडिया में है, यहाँ किसी औरत को "डियर" बोलोगे तो जूते पडते हैं।

हुआ यूँ कि आग्रा से देल्ही आ रहे थे। जैसे ही देल्ही नजदीक आयी भीड हुई। बस के दोनों दरवाजे से पब्लिक चढ गई। अब उतरने के लिए हमें पीछे का दरवाजा नजदीक था। मैं बोला चलिए यहीं से खिसक लेंगे। लेकिन भाईसाहब के दिमाग में अमरिका का भूत था। जैसे ही स्टॉप आया हम टपोरी स्टाईल से गाली गलौच करते उतर गए। घर पर पहुंचे। चार घंटे बाद भाईसाहब एक रिक्षा पकडकर आए, तो जूते फटे थे, कपडे फटे थे।

हमने पूछा,'क्या हुआ'?

'अरे क्या बताऊ, सबको चचा, ताऊ, बहनजी बोलकर उतरना चाहा तो लास्ट के स्टॉप तक पब्लिक ने उतरने नहीं दिया। एक औरत को हमने पूछा "डियर" आप उतरेगी'?

'तो क्या हुआ'।

'अरे छोटे पूछ मत, पहले उसके पति ने मुझको मारा कि मेरी बीवी को "डियर" बोलताय? फिर पब्लिक ने धो डाला। बहुत मार पडी'।

तो कुल मिलाकर हिदुस्थान में लोगों के साथ कैसे बर्ताव किया जाता है ? एक अंतर रखकर। अपनी सीमा को पहचानिए। मोटीवेशन की किताब पढकर आप अपने नीचे काम करनेवाले लोगों से दोस्ती करोगे तो उनका काम भी आपको ही करना

पडेगा। आप की बात को कोई सिरियसली नहीं लेगा। हिदुस्थानी संस्कृति में लोग डरके मारे काम करते हैं। लोग भगवान की पूजा अर्चना करते हैं क्योंकि उन्हे डर है कि ऐसा ना करने पर उन्हे समस्या आ जाएगी। इसीलिए बचपन से ही हमें भगवान के प्रति डराया है; जो कि हजारों वर्षों की 'सही' परम्परा है।

हमारे यहाँ माता पिता से हम डरते थे तो ही पढाई होती थी, संस्कार होते थे। उस वक्त हमें रोना आता था क्योंकि हम ना समझ होते थे लेकिन बडे होकर उन्ही माता पिता के हम पैर छूते हैं कि आपके संस्कारों ने ही हमें बेहतरीन जिदगी दी। हमें गुरू (टीचर) से **सम्मानपूर्वक डरना** सिखाया गया था। इसीलिए हम स्कूल से एक बेहतरीन इंसान बनकर निकले।

सोने को अगर गर्म करके लोहे से पीटा ना जाए तो वो निखरता नहीं। पत्थर के उपर जब तक हथौडी छिन्नी का प्रहार नहीं होगा मूर्ति नहीं बनेगी। मेंनेजर से वर्कर्स डरेंगे नहीं तो काम ही नहीं होगा। **भारतीय लोग जापानी या युरोपियन लोगों जैसे सेल्फ मोटीवेटेड नहीं है।** हम लोग कानून तोडने में मजा लेते हैं।

युरोपियन ड्रायवर रात के दो बजे भी सडक पर लाल सिग्नल है और सम्पूर्ण सडक पर सन्नाटा है तो भी सिग्नल तोडेगा नहीं। और इंडिया में.. सिग्नल कुछ भी रहने दो अगर पुलीसवाला आजूबाजू में नहीं है तो हर एक ड्रायवर कल्टी मारकर जाएगा। हम लोग शरारती है।

उसी मेंनेजर के डिपार्ट्मेंट का काम अच्छा होगा जो चिल्लाता है, उसके टीम के साथ सख्ती से पेश आता है। 'बेटा, बाबू' करके कोई मेनेजर काम कराने की कोशिश करेगा तो उसका डिपार्ट्मेंट सबसे कमजोर होगा। जब वो कम पढे लिखे लोगों से काम निकलवाता है।

लेकिन अगर आप बैंक मेनेजर हैं, आय टी कम्पनी में मेंनेजर हैं, बडे कोर्पोरेट में बडे पोस्ट पर हैं तो यकिनन आप सबकी इज्जत करेंगे तो ही आपका काम निकलेगा। तो फिरसे वही नियम लागू हुआ ना, कि 95% उच्च शिक्षित लोग.. याद कीजिए अभी तो पढा था आपने।

हाँ यह बात जरूर है, ऐसे भी मेनेजर भी होते हैं। जो लंच टाईम पर उसी वर्कर के साथ बैठकर टिफिन भी शेअर करते हैं, जिसे वो अभी अभी डाँट रहे थे। वर्कर कहता था, 'साहब कामके लिए डाँटता है लेकिन दिल का अच्छा है'! यह परम्परा महाभारत काल से चली आ रही है। कौरव पांडवों का युद्ध चलता था। लेकिन सूरज ढलते ही पितामह भीष्म, गुरु द्रोणाचार्य पांडवों के खेमे में जाते थे और उनके जख्मों पर मरहम भी लगाते थे। लेकिन दूसरे दिन उठते ही युद्ध शुरू हो जाता। तो हमारे यहाँ कामपर 'काम' होता है। होना चाहिए। प्रेम नहीं होता। नहीं तो लोचा हो जाता है।

कृपया अमरिकन कल्चर और भारतिय परम्परा को मिक्स ना करें।

अमरिकन किताबें बताती है की अपने बच्चों के साथ दोस्ती पूर्ण व्यवहार रखिए। मैं बता रहा हूँ, **बच्चों के साथ 'दोस्ती' की जगह सम्पूर्ण "मानवतापूर्ण" व्यवहार रखिए।** हमने दोस्ती का मतलब ही नहीं समझा। दोस्ती मतलब पांचवी कक्षा की लडकी या लडके को गर्ल फ्रेंड है क्या? बॉय फ्रेंड है क्या? किसका किसके साथ अफेयर है, 'किस' मतलब क्या? पोर्नोग्राफिक विडिओ देखते हो क्या? आठवी दसवी के **बच्चे को नॉन्वेज बाते करना ऐसा हमने दोस्ती का मतलब निकाला है। जो कि सरासर मूर्खता है।**

दोस्ती का मतलब बच्चे को गणित या कोई विषय समझाते वक्त मारो नहीं, पीटो

नहीं, प्यार से पेश आएँ। बच्चे को समय दें। अगर बच्चा मायूस है, उसकी कोई समस्या है, तो उसे ऐसा लगना चाहिए कि मैंने ये बात माता पिता से करनी चाहिए। माता पिता की तरफ एक 'आदर्श' की तरह उसने देखना चाहिए। ना की "किस झाड की पत्ति" की तरह।

मातापिता परेशान है कि बच्चा स्टडी नहीं करता है। हमारी बात को नहीं सुनता है। उसको सुधारने के सभी प्रयत्न कमजोर पड जाते हैं। सातवी के बाद के बच्चे उद्दाम हो गए है। ना वो टीचर की बात को सुन रहे हैं, ना किसी बुजुर्ग की बात को। जिससे भविष्य में बच्चा भटक जाता है।

कारण? जरूरत से ज्यादा दोस्ती। **"अति परिचयात अवज्ञा" मतलब किसी के भी साथ 'अति परिचय' , मैत्री हो जाती है तो वो आपकी बात को नहीं मानेंगे।** (अवज्ञा करेंगे) पंधरा सतरा की उम्र में बच्चा अहंकारी हो जाता है। किसी प्रकार के संस्कार को नहीं मानता है। माता पिता ने पोजिटिविटी की मीठी घूंटी जो पिलाई है उसका रुपांतर *डायबिटीज* में हुआ है। ये रिश्ते नासूर बन जाते हैं।

दोस्तीपूर्ण व्यवहार के कारण बच्चे माता पिता का सम्मान, आदर करना छोड देते हैं। **बुजुर्ग लोगों ने भी 'दोस्ति' के चक्कर में अपनी गरीमा खो दी है।** इसलिए बच्चे दादा दादी, नाना नानी की भी बात को नहीं सुन रहे हैं। माता पिता ने मोटिवेशनल सेमिनार में जाकर सुना है, तो टीचर को जाकर दम मारते हैं, चाहे कुछ भी हो जाए मेरे बच्चे को डाँटना नहीं है। जिसके कारण अमरिकन बच्चों के जैसा हमारी भी नई जनरेशन में भी दुष्परिणाम निकल पडे हैं।

मनुष्य स्वभाव दो चीजों से चलता है, पहला है 'अवोर्ड' दूसरा है 'पनिशमेंट' । इन दो भावनाओंके कारण हमारा जीवन सुसह्य होता है। जैसे किसी समाज को

चलाने के लिए स्वातंत्य जरूरी है कितु उस स्वातंत्य को कानून के अनुशासन द्वारा पुलिस के द्वारा कंट्रोल भी किया जाना जरूरी है। नहीं तो अराजकता फैल जाएगी।

आज हमने जरूरत से ज्यादा बच्चोंसे दोस्ती करके अनुशासन को हटा दिया है। 'डिसिप्लिन' के लिए आपको सख्त होना ही पडता है। अगर बच्चा किसी से भी नहीं डरेगा तो उसको आप जीवन में 'डिसिप्लिन' नहीं सिखा सकते हैं। पहले चंद अमीर परिवारों में ऐसे बच्चे होते थे, जो बहक जाते थे। कितु आजकल हर दूसरा घर छोडकर बच्चा बहक गया है। ना किसी की वो इज्जत करते है, ना किसी से डरते हैं। ये अमरिकन कल्चर की बुराईयाँ हमपर कब हावी हुई हमें पता ही नहीं चला।

जल्दी जल्दी अमीरी के ख्वाब देखते देखते कब हमारा कॉलेज पूरा हुआ पता ही नहीं चला। कब शादी हुई पता ही नहीं चला। कब बच्चे आए पता ही नहीं चला। देखते देखते बच्चे बडे हो गए हैं पता ही नहीं चला।

जमाने के साथ चलिए।

कुछ नए करियर,

कुछ नायाब बेहतरीन पैसे कमाने के तरीके।

कैसे, कैसे, कैसे पैसा कमाऊँ? सर भाषण तो बहोत हुआ अब हुछ काम की बाते भी करें।

नौकरी या छोटा बिजनस ना छोडते हुए कौनसे काम आप या आपकी पढी लिखी पत्नी , बहन जो घर पर 'सेमी अनएम्प्लोईड' है क्या कर सकती है।

कोई भी बिजनस करे, लेकिन कुछ बुनियादी कागजात निकालकर रखिए।

1. GST नम्बर लीजिए।

2. बैंक में करंट अकाऊंट निकालकर रखिए।

3.'ब्रेंडनेम' के लिए तुरंत अप्लाय कीजिए। आठ महिने लगते हैं ब्रेंड नेम मिलते मिलते।

4. इम्पोर्ट एक्स्पोर्ट का लायसंस ओनलाईन मिलता है, लेकर रखिए।

5. डिजिटल सिग्नेचर लेकर रखिए। (सी.ए. से मिलेगा।)

6. कोई भी काम करे, लेकिन एक काम जरूर करें; तीन या पांच लोग, या घर के लोग मिलकर एक NGO रजिस्टर करके रखिए। (आपको मालूम नहीं है NGO

के द्वारा करोडो छाप सकते हैं। पढते रहिए।)

सोचकर देखिए फेसबुक, अमेजॉन, ट्विटर, व्हाटस ॲप ये सब क्या है? वेबसाईट और मोबाईल एप्लिकेशन्स। ये लोग दुनिया पर राज करते हैं।

सोचो, क्या इण्डिया में टेलेंट नहीं है कि जो फेसबुक, अमेजॉन, ट्विटर डेवलप नहीं कर सकता है? कर सकता है। लेकिन हमारे पास सोच ही नहीं है। आप और हमारी बात जाने दीजिए। रिलायंन्स, टाटा, इंफोसिस और ना जाने कितने बडे कोर्पोरेट है जिनके पास इंवेस्ट्मेंट करने की भी ताकद है, वो भी फेसबुक, गूगल या अमेजॉन जैसा सोच नहीं पा रहे हैं।

खैर बडी बाते बहोत हुई, छोटी सी शुरुआत करेंगे।

1. कम्प्युटर का ग्यान लीजिए जैसे, **वेब डिजायनिग, वेब डेवलपमेंट, डीटीपी, फोटोशोप, विडिओ एडिटिंग,** और इसी तरह का कुछ। फ्रीलांसिग की कई सारी वेबसाईट्स है उनपर जाकर आपको काम ढूंढना होता है। उसके लिए पहले आप लिक्ड इन , फेसबुक, इंस्टाग्राम पर प्रोफाईल अपडेट कीजिए। अपने प्रोफाईल में जो काम आपने किए हैं, या जो कर सकते हैं (लेकिन दूसरे का है) उसे भी शामिल कर सकते हैं। जिससे आपका रोजगार साईड बाय साईड चलेगा।

मुझको मैसे मालूम, क्योंकि मैंने बकायदा ये सब ग्यान हासिल किया 42 की उम्र के बाद और बेटे को भी करवाया। अब मेरी 26 वेबसाईट्स है, जिन्हे मोनिटाईज किया है। और हर एक वेबसाईट कम से कम 70 पेजेस की है।

2. अमेजोन के साथ **'अफिलिएट' मार्केटिग** करना। (कृपया ध्यान दे इस किताब में मैं आपको कोइ ट्युशन नहीं दे रहा हूँ। आपको केवल आयडियाज बता रहा हूँ।) 'अफिलिएट' मार्केटिग का चस्का लग गया तो आप बहोत ज्यादा पैसा

कमा सकते हो। 'अफिलिएट' मार्केटिंग में पैसा अच्छा खासा मिलता है। जिसकी एडवर्टिजमेंट आप यूट्यूब पर करते हैं।

मेरे खुद के दो अमेजोन मार्केटिंग अफिलिएट अकाऊंट है, जो अच्छा खासा पैसा देते हैं।

3. **यूट्यूब पर विडिओ** बनाकर पैसा कमाना। इसमें आपके 1000 सबस्क्राईबर्स और 4000 घण्टे विवर्स शिप होना जरूरी होता है। तभी पैसा आएगा। तब तक आपको विडिओज बनाने होते हैं। अपने देश में यूट्यूब पर सबसे ज्यादा पैसा गृहिणियाँ कमाती है। कैसे? रेसिपीज की विडिओज बनाकर। छ महिने बाद आप बीस से तीस हजार रुपए आराम से कमाने लगते हो। विडिओ का मार्केटिंग करना पडता है। आपने विडिओ बनाया और वो वायरल हुआ ऐसे नहीं होता। एक बार पैसा कमाना शुरू हुआ कि हर महिने पैसा आता रहता है। उपर मैंने लिखा है ना, कि घर में 'सेमी अनम्प्लोईड' पत्नी, माँ, या बहन है, उनसे काम निकालिए। वो आपके नौकरी से ज्यादा पैसा कमाएंगे। यकीन कीजिए।

दो तीन विषय ही यूट्यूब पर ज्यादा चलते हैं, नम्बर वन पर है, "रेसिपी" दूसरा है "किचन हैक" तीसरा है "मोटिवेशन" चौथा है "आध्यात्मिक प्रवचन"। कुछ अलग विषय पर विडिओ बनाने का सोचिए भी मत। क्योंकि यहाँ भीड का नियम चलता है। मतलब अगर आपने पूछा दाल तडका कैसे बनाते हैं? तो यूटूब आपको पचासो विडिओ सजेस्ट करेगा। जिसमें एक महिला कम से कम दस बारह विडिओ देखेगी। अगर आपने टेक्निकल सब्जेक्ट लिया तो क्या होगा? यूट्यूब उसे कम दिखाएगा।

मेरे खुद के 12000 के करीब सबस्क्राईबर्स है। 180 विडिओज है। Ideaz Unlimited ये विडिओ चेनल काफी पोप्युलर है। लेकिन मेरे बेटे का Tech

Gadget Unboxing नाम का चेनल उससे भी ज्यादा पैसा कमाकर देता है। उसपर तो 1000 सबस्क्राईबर्स भी नहीं है। क्योंकि जब लोग 'अनबोक्सिग' देखते हैं तो तुरंत लिक पर जाकर खरीदते हैं। 'अफिलिएट अकाऊंट' से ज्यादा पैसा आता है।

4. **ब्लोगिंग करना** (लिखना) अगर आपकी घर पर बैठी बहन, भाई, या आठवी से आगे पढनेवाला विद्यार्थी या विद्यार्थिनी है तो जरूर ब्लोगिग करना चाहिए। इससे पैसा थोडा कम मिलता है लेकिन एक बार शुरू हुआ तो रुकेगा नहीं। क्योंकि आगे आपको बडी कम्पनियाँ हायर करती है।

मैंने खुद के पास *10 लाख ब्लोग* खरीद कर रखे हैं। (आपको चाहिए तो भी एक लाख ब्लोग मैं दे सकता हूँ। लेकिन उसका मिनिमम चार्ज मैं लूंगा।) मेरे 18 ब्लोग चेनल चलते हैं। समय नहीं मिलता कि मैं इतने सारे ब्लोग अपलोड करूँ। लेकिन हाँ 18 चेनल चल रहे हैं। (किताब के आखिर में सब की लिक हैं।)

5. किसी भी कम्पनी की **डीलरशिप** लेकर या अपना प्रोडक्ट अलग अलग **ऑनलाईन** प्लेटफॉर्म पर बेचिए। इसमें पैसा उतना ज्यादा नहीं हैं। लेकिन आपका ब्रेंडनेम डेवलप होता है। अगर आप वेबसाईट के काम में जम गए तो आप अपना खुद का वेब पोर्टल बना दीजिए।

मेरी खुद की Ideaz Unlimited नामक वेबसाईट है, जो मैंने और मेरे बेटे ने मिलकर PHP में प्रोग्राम्ड की है।

(ऊपर दी हुई आयडिया समझ में आने के लिए कोईभी शोर्ट टर्म कोर्स जॉईन कीजिए। बिलकुल भी समझ ना आए तो मुझको पूछ लीजिए।)

टेक्निकली इन सब चीजों को "डिजिटल मार्केटिंग" कहा जाता है।

6. लेखन कला जानते हो, तो **लेखक बन जाईए।** आसान होता है। आप कहेंगे, 'क्या सरजी सुबह से कोई मिला नहीं क्या ? लेखक लोग कितने महान हो'ते हैं'। नहीं बिलकुल नहीं आप लेखक बनना चाहते है तो छोटासा ट्रेनिग लीजिए और बस बन जाईए। क्यों ? अरे भाई, जिसकी किताब आप पढ रहे हैं, वो स्वयम मैं पिछले केवल पांच सालों में 192 किताबे लिख चुका हूँ। ये किताब मेरी 193 वीं किताब है। फिर आप कहेंगे कि अगर हमने इतनी किताबे लिखी तो सुना है एक किताब प्रिंटिग और प्रकाशित करने के लिए डेढ लाख रुपए लगेंगे। तो क्या मैंने अब तक करीब 3 करोड रु. लगाए हैं? और कितना बडा गोडाऊन चाहिए इतनी किताबे रखने के लिए। कुछ भी नहीं। जब जितनी जरूरत है उतनी ही किताबे प्रिंट करके मार्केट में दी जाती है। किताब भी वर्ल्ड क्लास।

आप ई-बुक भी प्रकाशित कर सकते है। ऑडिओ बुक प्रकाशित कर सकते हैं। लेकिन सपने मत देखिए। रातो रात आप करोडपति हो जाएंगे ऐसा नहीं होता। समय लगेगा। लेकिन समझो एक एक किताब महिने का केवल 1000 रु. आपको रोयल्टी देती है तो क्या बुरा है? नम्बर का गेम यहाँ भी चलता है।

मैंने तो बकायदा **How to become a writer** नाम की किताब भी लिखी है। मार्केट में आपको येडा बनाने वाले लोग भी मिलेंगे जो पंधरा हजार से लाख रु. तक कोर्स फीस चार्ज करते हैं उनसे सावधान। कोर्स करने की जरूरत नहीं है।

मेरी किताब पढकर आप **फिल्म, टीवी, वेब सीरीज की भी स्क्रिप्ट भी लिख सकते है।** लेकिन दोस्तों फिल्म लाईन में इसे बेचना आसान नहीं होता। मैंने दस एपिसोड की हिंदी और अंग्रेजी वेब सीरीज लिखी है। उसपर कुछ डायरेक्टर्स काम कर रहे हैं। कुल मिलाकर अगर आपमें गट्स है, तो आईए; हो सकता है रातोरात आप पैसा बना सकते भी है। फिल्म लाईन के लिए आपको SWA में आपका काम

रजिस्टर्ड करना होता है, सब समझाऊंगा। अगर आप चाहते हैं तो।

टेक्स्ट बुक लिखना आसान होता है। उपन्यास लिखना उससे भी आसान होता है। लेकिन 'बागबान' पिक्चर के जैसा आप दुनिया पर छा जाओगे ऐसा नहीं होता। समय लगेगा।

7. अब दोस्तों आपको एक सवाल मैं पूछुंगा आपके दिमाग को खुला रखिए। क्योंकि अब मैं जो बात करूंगा आपको विचित्र लगेगी। लेकिन गहराई से सोचिए।

प्रश्न: अगर इंडस्ट्रियालिस्ट लोगो को छोड दिया जाए तो **अपरम्पार धन किसके पास है? जो लोग स्पिरिच्युअल एक्टिविटीज करते हैं।** जो लोग आश्रम की स्थापना करते हैं! किसी भी धर्म के लोग जब आध्यात्मिक एक्टिविटीज करते हैं तो उपरवाला अपरम्पार धन आपको देता है। ये जो आप स्कूल कोलेज में जाकर लाखो रुपिए खर्च करके, जवानी बरबाद करके डिग्रीयाँ लेते हैं सब इसके सामने फेल है। यहाँ **ध्यान रखिए किसी की भी टोपी घुमानी नहीं है।** संत महात्मा भी किसी को लूटते नहीं है। उनके आशिर्वाद से लोगों के काम होते हैं। और लोग उनकी रिस्पेक्ट करते हैं, उन्हे भेट देते हैं।

किसी भी धर्म में आप विश्वास रखते हो, उसकी **धार्मिक स्थली का निर्माण करना है।** अब उपर जाकर पढिए, मैंने लिखा है एक NGO की स्थापना कीजिए, वो यहाँ पर काम आएगा। अगर आपके पास कहीं भी किसी भी गाव मे जमीन है तो एक मंदिर बांध दीजिए। कितनी इंवेस्टमेंट है? पांच से दस लाख रु. फिर जिदगी भर बैठकर खाईए, प्रभु की सेवा कीजिए, समाज की सेवा कीजिए। मंदिर को प्रसिद्ध करने के लिए कुछ उपाय करने होते है।

कहीं पर भी मंदिर का या धर्म का व्यापार नहीं करना है। आपको समाज

और धर्म की सेवा करनी है।

इस विषय में मेरे बडे आदर्श है, श्री प्रमुख स्वामी, स्वामी नारायण सम्प्रदाय के। स्वामी जी ने हजारों मंदिर बांधने के लिए 'लोगों को प्रेरित किया'। खुद नहीं बांधे। सम्पूर्ण विश्व को दिखलाया कि **टेम्पल मेंनेजमेंट** क्या होती है। अत्यंत सुंदर प्रीमायसीस, स्वच्छ्ता, मंदीर की इवेंट मेंनेजमेंट सब कुछ इतना परफेक्ट होता है की बडी बडी अमरिकन कोर्पोरेट मेंनेजमेंट स्कूल उसका अध्ययन करने स्वामी जी से मिलते थे। उसमे हार्वर्ड विद्यापिठ से लेकर ऑक्स्फर्ड के विद्यार्थी भी होते थे। लेकिन हमने उनके धरोहर का उपयोग अपने दूसरे मंदिरों के व्यवस्थापन के लिए नहीं किया। खेद पूर्वक बताना चाहूंगा। भारत देश के ज्यादातर मंदिरों में भयानक अस्वच्छता होती है। भक्तों की इज्जत नहीं की जाती है। कुछ विशिष्ट लोगों नें सम्पूर्ण व्यापारिकरण किया गया है।

लेकिन इस बात पर दुख जताने के बजाए सोचिए बुरे लोग इस पर अतिक्रमण क्यों कर रहे हैं? **क्योंकि हमारे आपके जैसे अच्छे लोग इस फिल्ड में नहीं है।** सब लगे हैं नौकरी करके कोर्पोरेट से पैसा जुटाने में। और यहाँ खुद का आश्रम या मंदिर डालिए फिर देखिए। **मंदिर डालने के लिए जमीन की भी जरूरत नहीं होती है।** मेरे खुद के स्थापित किए दो मंदिर है। अब उस आहाते में पांच मंदिर हुए हैं।

मंदिर में अब तो पगार देकर पूजा पाठ और स्वच्छता के लिए बकायदा स्टाफ रखा है। मुझको जरूर पूछिए कि इसे कैसे करे।

मंदीर को समाज तक पहुंचाने के लिए कुछ मेहनत करनी होती है। राम कथा, भागवत कथा रखना, साधु संतों को बुलाना, सांस्कृतिक कार्यक्रम करना, कार्निवाल (मेला) रखना इत्यादि करना होता है। आपको मालूम नहीं होगा, कार्निवाल

(मेला) का कोर्पोरेट के जैसा एक ही मालिक होता है। उन्हे सम्पर्क करना होता है। मेला ऑटोमेटिक नहीं होता। मंदिर से सामाजिक उपक्रम होते हैं जिसमे बच्चो को पढाने से लेकर, मेडिकल चेक अप केम्प से लेकर व्यसन मुक्ति केंद्र कर सकते हैं बहोत कुछ आप कर सकते है। इसके लिए समाज ही आपको प्रचंड पैसा देता है।

मेरे NGO की वेबसाईट पर जाईए

http://nayasavera.ideazunlimited.net पूरा प्रोजेक्ट मैंने समझाया है।

आध्यात्मिक काम करना यह अपने आप में प्रचंड बडा करियर है।

उसके लिए सन्यस्त होने की जरूरत नहीं होती। समाज को साथ लेकर को - ओर्डिनेट करने की जरूरत होती है। अब तक विशिष्ट जाति अधिष्ठित लोग ही इस क्षेत्र में थे। अभी ऐसा नहीं है। यह करियर कोई भी व्यक्ति कर सकता है। यह फिल्ड अभी भी बहोत ज्यादा सम्भावनाओं के साथ है। महिने का कम से कम एक लाख रु. कहीं भी नहीं गए।

अच्छे पढे लिखे हीलर्स की समाज को बहोत जरूरत है। नहीं तो कम पढे लिखे, ढोन्गी पाखंडी लोग इसमे घुस जाते हैं और समाज एवम धर्म का नुकसान होता है। **पढे लिखे लोगों की यह जिम्मेदारी है कि समाज और धर्म से पाखंडी लोगों को निकालने के लिए खुद जिम्मेदारी ले।**

सोचीए, बहोत सोचिए, हमें पूछ लीजिए।

7. चलिए मंदिर का प्रोजेक्ट समझ में नहीं आ रहा है ? कोई बात नहीं, आगे का विषय पढिए। **NGO, सामाजिक सेवा संस्था.**

NGO, सामाजिक सेवा संस्था? क्यों? समाजकार्य करने के लिए (?) सभी बडे बिजनस हाऊसेस, पोलिटिकल लीडर्स, फायनांशिअल कम्पनीज के पास NGO होती है। इसका पैसे कमाने से क्या सम्बंध? दोस्तों बताता हूँ। 80 जी, 12 ए, CSR, FCRA, DARPAN इत्यादि सर्टिफिकेट लेने है, 'मिनिमम ऑडिट' सबमिट करने हैं। फिर जितना हो सके बीच बीच में सेवा के प्रोग्राम कीजिए। वाकई में थोडा समय निकालकर समाज कार्य का *डॉक्युमेंटेशन* कीजिए।

फेसबुक पर फोटो रखिए। लोगों से इंटरेक्ट करते हैं ये दिखाईए। आपको पैसा मिलेगा। कैसे? केंद्र सरकार ने हरएक बडे बिजनस हाऊस को कम्पलसरी किया है कि उनके मुनाफे का एक हिस्सा सामाजिक सेवा संस्था को दिया जाएगा। बीच बीच में न्यूज आती रहती है फेसबुक वाले ने 800 करोड रू.भारतीय सामाजिक सेवा संस्थाओंको को दान दिए, या बिल गेट्स ने 1200 हजार करोड रु. NGO को दिए।

आज 10-10-2022 की न्यूज बताता हूँ, अमरिका में जितने भारतीय है, वें 28 हजार करोड भारत में दान धर्म के लिए भेजेंगे। उसके पीछे का 'पोलिटिकल फंडिग' छोड दीजिए। हर एक ट्रस्ट को कम से कम 7 से 8 करोड रु. मिलते हैं। खुल गया दिमाग? लेकिन आप कहाँ है इसमें?

एक काल्पनिक उदाहरण से समझ लीजिए: बिल गेट्स ने सेक्रेटरी को बोला कि भारत देश में 1200 करोड AIDS अवेअरनेस के लिए दे दिया जाय। अब सेक्रेटरी क्या करेगा? वो भारत देश की सरकार की वेबसाईट पर जाएगा। और ढूंढेगा कि कौनसी ट्रस्ट चेरिटी कमिशनर के पास रजिस्टर्ड है? (अभी उसको 'दर्पण' सर्टिफिकेट कहा जाता है।) उसमें जाकर वो देखेगा कौनसी ट्रस्ट किस फिल्ड में एक्टिवेटेड है। और बटन दबाते ही 1200 करोड रुपिया 'दर्पण' में

रजिस्टर्ड ट्रस्ट के पास आएगा। और 135 करोड की आबादी वाले देश में कितनी ट्रस्ट है? केवल साठ हजार। क्योंकि हमें मालूम ही नहीं है कि सामाजिक सेवा संस्था भी एक करियर है।

मान लीजिए आपने तीन साल मेहनत की, कुछ नहीं मिला लेकिन सब पेपर्स ठीक से तैयार किए और चौथे साल में 8 करोड मिले तो? सोचिए नहीं, रजिस्ट्रेशन कीजिए। आजकल प्रोसेस आसान हुई है। यह मैं इसलिए बता रहा हूँ क्योंकि मैंने किया है। पैसा कितना मिला उसे छोड दीजिए, आप कमा सकते हैं इतना निश्चित।

अगर आप बहोत कम नसीब वाले हैं और केवल रजिस्ट्रेशन 3 साल के बाद बेचेंगे, मतलब नई बोडी आएगी, तो भी आपको कम से कम 5 लाख रु का खरीददार मिल सकता है। इसी वाक्य का व्यत्यास, अगर आप जल्दी में हैं तो कोई पुरानी संस्था या रजिस्ट्रेशन खरीद लीजिए। और खुद प्रेसिडेंट बन जाईए।

रजिस्ट्रेशन का प्रोसेस 40 दिन का होता है। आप गूगल पर सर्च कीजिए आपके राज्य में किस जिले के स्थान या शहर में कहाँ पर 'चेरिटी कमिशनर' का ऑफिस है आपको पता चलेगा। खुद पेपर्स बनाईए। गवर्न्मेंट की फीस मिलाकर चार से पाँच हजार रु. में काम होगा। किसी एजंट के द्वारा किया तो दस हजार से एक लाख रु ये लोग मांगते हैं। सवाल फीस देने का नहीं है, सवाल यह है, की आपको मूर्ख बनाया जाया है। कुछ नहीं, थोडा सरकारी कामकाज की परिभाषा को पहचान लीजिए। सब कुछ ट्रांसपेरंट होता है।

दर्पण, MSME, 80 जी, 12 ए, CSR, FCRA इत्यादि सर्टिफिकेट के लिए भी हर एक के लिए दस दस हजार रु. एजंट मांगते हैं। जरा भी नहीं दीजिए। हर एक पोर्टल पर शांतिपूर्ण तरीके से रजिस्ट्रेशन कीजिए। समय दीजिए, पैसा नहीं। बहोत सारे वीडिओज भी यूट्यूब पर इस विषय पर मिलेंगे।

राज्य सरकार से लेकर केंद्र सरकार तक अनेक योजनाएँ हैं जिसका फायदा लेने के लिए कोई नहीं है। पैसा रिटर्न जाता है। यकीन मानिए, सही ढंग से काम किया तो आपको जॉब छोडकर फुल टाईम यही काम करना है। इसका भी प्रोजेक्ट मेरी वेबसाईट पर है। और मेरी NGO के लिए मैंने किसी भी एजंट को फालतु का एक रु. भी नहीं दिया है। इसलिए मेरा अनुभव आपको बता रहा हूँ।

आगे स्कूल बनवाईए, कोलेज बनवाईए। किसी भी युनिवर्सिटी के साथ अफिलिएट हो जाईये। मेरी खुद की NGO सूरत युनिवर्सिटी VNSGU के साथ अफिलिएटेड है। मेरे दो दो कोर्सेस युनिवर्सिटी में चलते हैं, "डिजिटल मार्केटिग और हाऊ टू बिकम अ रायटर" जहाँ पर चाहिए आदिवासी स्टूडंट को हम फ्री में सिखाते हैं। बच्चों को फ्री में शालेय सामान देते हैं। चार शिक्षकों को हमने रोजगार उपलब्ध कराकर दिया है। आगे, हमारा खुद का महाविद्यालय भी आ रहा है।

आपका भी आ सकता है। कोई बडी बात नहीं है। लेकिन बडी बात ये होगी, की अगर आपका बच्चा दूसरी तीसरी कक्षा में पढ रहा है और आपने बडी मेहनत से कॉलेज का निर्माण किया तो दसवी के बाद वो अपने बाप के कॉलेज में पढेगा। कहीं पर वो नापास नहीं होगा। और कितना मोटिवेशन चाहिए बे।

जब आप NGO का कन्स्टिट्युशन बनाएंगे तब बाकी कुछ भी लिख रखिए, लेकिन एक क्लॉज आपको रखना रखना और रखना ही है।

(*) <u>हर पांच साल बाद सब सदस्य और पदाधिकारी अपने आप निष्कासीत किए जाएंगे और फिरसे नई सदस्यता का रजिस्ट्रेशन होगा।</u>

ऐसा क्यों करना है? ऐसा इसलिए क्योंकि आज जिसके साथ अच्छे सम्बंध हैं, कल बिगड सकते हैं। कोई फ्रॉड है ये बाद में समझ आता है। कोई जानबूझकर बदमाषी

करता है, कोई आपको नडेगा। यह क्लॉज नहीं है, तो आप के गले की हड्डी वो बनेगा। ना निगलने बनेगा ना उगलने बनेगा। इसलिए ज्यादा से ज्यादा पांच साल उसको झेलना है। बात खतम।

CSR, FCRA के लिए डिजिटल सिग्नेचर लगेगा। वो केवल किसी सी.ए. से बनवाना पडेगा। बाकी सब जनरल डोक्युमेंट होते हैं। सर्टिफिकेट आने के बाद केवल फेसबुक पर अपनी माहिती रखने से लोग फंडिग देते हैं। खास करके जब आप किसी गरीब का ओपरेशन करवाने के लिए मदद करते हैं। या उसे मेडिकल फेसिलिटी देते हैं।

थोडा ज्यादा दिमाग लगाकर तीन चार NGO रजिस्टर कीजिए, एक में प्रेसिडेंट बनिए, एक में सेक्रेटरी, एक में ट्रेजरर बनिए उसके अनेक फायदे हैं। (वो आऊट ओफ़ द बोक्स है। यहाँ नहीं लिखूंगा। जिसमें लोग काला धन सफेद करते हैं, आंतरराष्ट्रीय गलत व्यवहार होते हैं। आप नहीं कीजिए।)

'फंड रेजिग' की एजंसीज भी होती है। कुछ लोग कोर्सेस भी चलाते हैं। मैंने भी 'फंड रेजिग' के कोर्सेस किए हैं। उनके गृप में शामिल हो जाईए। समझ में ना आए तो मुझे पूछ लीजिए।

बढिया। चलिए दूसरे भी क्या क्या करियर है, देखते हैं।

8) **कलाकारी को बेचना। मतलब एक्टिंग, गाना गाना कोई साझ बजाना ई.**

पहले फिल्म इंडस्ट्री अत्यंत सीमीत थी। उसमें 'नेपोटिजम' चलता है। चलेगा ही। अगर आप करोडो रुपिया लगाते हैं तो क्या आप खुद पर्दे पर दिखना नहीं चाहोगे ? क्या आप अपनी बेटी या बेटे को या अपने गाव को नहीं दिखाना चाहोगे ? सौ

प्रतिशत चाहेंगे।

लेकिन अब फिल्म इंडस्ट्री- फिल्में से लेकर, टीवी डेली सोप से वेब सीरीज तक आ गई है। जिसमें हजारों कलाकार और तकनिशियन की जरूरत होती है। लेकिन अगर आप 40+ है और अगर आप म्युनिसिपल या झेड पी की प्रशाला में पढे हैं, तो एक मानसिक गडबड हो सकती है।

हमारे शिक्षा व्यवस्था ने हमेशा फिल्म इंडस्ट्री की घृणा की है। एक पोप्युलर स्लोगन मुझे अब तक याद है, " बाल लम्बे बढाकर 'देवानंद' होने के बजाए ज्ञान बढाकर 'विवेकानंद' हो जाईए"। इस वाक्य में 'आनंद' का रिधम छोडा तो सब कुछ गलत था। जैसे की देवानंद के बाल कभी भी लम्बे नहीं थे। वैसे मात्र ज्ञान बढाने से कोई विवेकानंद नहीं बनता है। लेकिन इस प्रकार के वाक्य दर्शाते हैं कि हमें फिल्में से नफरत करना सिखाया। जिससे टेलेंट होने के बावजूद हमारे आर्टिस्ट 9 बाय 7 के जोब में व्यस्त रहे या बच्चे पैदा करने में व्यस्त रहे। अंदर का कलाकार भी मरा और गरीबी में जीवन व्यतीत हुआ।

पहले दिमागी तौर पर सोचिए की आप फिल्म लाईन में कुछ कर सकते हैं। डायरेक्शन से लेकर कैमेरामन तक टेक्निकल ज्ञान लीजिए। किसी संस्था के साथ जुड जाईए तभी आपको काम मिलेगा। फिल्म लाईन के लोग झूठ और जरूरत से ज्यादा मीठा बोलते हैं। जिससे आपका शोषण हो सकता है। टीवी प्रोडक्शन्स वेब सीरीज प्रोडक्शन्स को कई बार अच्छे टेलेंटेड लोग नहीं मिलते। इसमें तुरंत काम की कोई गारंटी नहीं है। लेकिन तकनिशियन्स की हमेशा जरूरत होती है। यहाँ आप आपकी समझ से भी ज्यादा पैसा कमा सकते हैं।

अभी भी घृणा का बोझ लिए घूम रहे हो तो फिल्म लाईन के सजेशन पर आप सोच भी नहीं पाओगे।

फिरभी अगर आपके पास दस लाख रु. है और कुछ करने का जज्बा है, तो मराठी 'सैराट' फिल्म बनाने वाले 'नागराज मन्जुले' का आदर्श लीजिए। सामान्य घर का लडका फिल्म डायरेक्शन का कोर्स करता है, और कुछ मित्र एकत्रित फंड लगाकर कम से कम बजट में फिल्म बनाते हैं और वो सौ करोड से भी ज्यादा का धंधा करती है। क्योंकि गाँव से लेकर शहर तक हर किसी को, फिल्म बनाने या एक्टिंग का भूत होता है। अपने मित्रों को बताईए फिल्म लाईन में कुछ करने जा रहा हूँ, मित्रों की, फायनांसर्स की लाईन लग जाएगी, अगर सही मित्र है तो। एक सो एक खूबसूरत लडकीयों की लाईन लग जाएगी। महाविद्यालयीन जीवन में एक भी लडकी ने मुडकर नहीं देखा उसके पास जो चाहे करने को लडकियाँ लाईन लगाती है। क्यों क्यों कि **आपके पास धन नहीं है, लेकिन धन निर्माण करने की 'शक्यता' निर्माण करने में आप कामयाब हो जाते हो।** कामयाबी का राज है, धन निर्माण की 'शक्यता' होना।

इसी 'शक्यता' (पोसिबलिटी) के कारण आप शुरू कर सकते हैं और एक बिजनस।

9) **लाईफ कोच बनना।**

आप एक विषय लेकर कुछ सिलेबस तैयार करते हैं। जो केवल ऑडिओ हो सकता है या विडिओ भी हो सकता है। प्री-रेकोर्डेड विडिओज की भी मार्केट में प्रचंड माँग है। इसका उदाहरण है बायजूज और उसके जैसे कुछ सिखानेवाले एप्लिकेशंस्।

आप कहेंगे सर, एप्लिकेशन बनाने जितना भी पैसा नहीं है। क्या करूँ। कोई बात नहीं। " मेटिवेशन", 'कलाकारी' मतलब की-बोर्ड बजाना (की-बोर्ड पियानो हार्मोनियम के जैसा एक म्युजिक इंस्ट्रूमेंट) फ्लूट बजाना, चित्रकला या ऐसे ही के

विडिओज बनाईये उसे Coursera, Udemy या ऐसे ही बहोत सारे प्लेट्फोर्म है जिनपर आप रख सकते हैं।

जिन्हे टेक्निकल नॉलेज है वो फ़ोटोशॉप, पायथॉन, पी एच पी, वेब डिजायनिग से लेकर पांचवी कक्षा से होते हुए कम्पिटिटीव एक्जाम, एम.बी.ए. तक के सिलेबस पर विडिओ बना सकते हैं। सिलाई, कढाई, बुनाई से लेकर रेसिपी तक के विडिओज बना सकते हैं जिसकी भारी डिमांड है। केवल एक बार मेहनत कीजिए फिर जिदगी भर पैसे कमाते रहिए।

‘मोटिवेशन’ एक ऐसा सब्जेक्ट है जो हर व्यक्ति को पसंद आता है। स्त्री, पुरुष, बूढे, बच्चे, अति उच्च शिक्षा विभूषित, पढेलिखे, कम पढेलिखे, नौकरी पेशा, बिजनसमन, ठेला लगाने वाले से इंडस्ट्रियालिस्ट तक, दारुडिए से लेकर संत महंत तक सबको पसंद आता है।

‘आध्यात्म’, मेटीवेशन के बाद मेडिटेशन योगा और इसी से संदर्भित विषय भी बहोत चलते हैं। मैंने रेकी के विडिओज रखे हैं जिसकी कीमत है, 500=00 रु. तो मेरा एक विद्यार्थी बोला सरजी 500 रु में क्या होता है? मुझे कोई अच्छा बिजनस का आयडिया दीजिए। मैंने बोला, बेटे, ‘500 की कीमत बता देता हूँ, ..कोरोना काल में 4800 लोगों ने उसे खरीदा है। जो कमाने के लिए मैंने बाद में कुछ भी नहीं किया है’। अब तक वो बंदा शॉक में है।

कुत्सित लोग कहते हैं सरजी आप तो बडा अच्छा पैसा बना लेते हो। मैं बोलता हूँ नहीं। मैंने अपने दिमाग का 0.01% भी यूज नहीं किया है। केवल 8 प्रतिशत जिसने यूज किया वो ‘बिल गेट्स’ बन गया। अगर आप में 100% ब्रेन यूज करने की ताकत है तो आप बिल गेट्स से 92% ज्यादा धन कमा सकते हो। मजाक नहीं कर रहा हूँ। सिरियसली, लोग बहोत टेलेंटेड हैं। लेकिन अपनी गलत सोच

की वजह से गरीबी में मरते हैं।

मेरे पास बहोत सारे माता पिता अपने बच्चे लेकर आते हैं। किसी को इंजिनिअर बनना है, किसीको डाक्टर, किसी को पुलिस ओफ़िसर तो किसी को कलेक्टर! मैं एक आध्यात्मिक गुरू होने के बावजूद पिछले 32 सालों में मेरे पास एक भी परिवार ऐसा नहीं आया जिसने कहा की सर, मेरे बच्चे को संत बनाईए, बुद्ध महात्मा या महावीर बनाईए, कम से कम एक अच्छा इंसान बनाईए। आर्टिफिशिअल इंटेलिजंस की बात हम करते हैं। ह्युमनोईड्स की बात करते हैं। लेकिन क्या हम 'सूपर ह्युमन' की जगह कोई 'महामानव' बना सकते हैं? इसपर गम्भीर सोच विचार होना जरूरी है।

मैं किसी माता पिता को पूछता हूँ कि क्या आप अपने बच्चे को 'नासा' NASA में भेजना चाहते हैं, क्या उसे चांद पर भेजना चाहते हैं? सबको लगने लगता है कि या तो मैं मजाक कर रहा हूँ या तो मैंने दारू पी है। मैं बोलता हूँ ये पोसिबल है, तो भी माता पिता का मेरे उपर विश्वास नहीं होता। बताता हूँ, बताता हूँ। **मैं 'नासा' का ओनररी गेस्ट ब्लोगर और लेक्चरर हूँ।** विश्वास नहीं आ रहा है ना। आप भी बन सकते हैं। इससे पैसा नहीं मिलता, यह सेवा होती है। लेकिन आपके बायोडेटा में आपके पहचाननेवाले लोगों में 'नासा के सायंटिस्ट' होने से व्यक्तिगत वेल्यु बढती है।

'नासा' केवल रोकेट सायंस से जुडा हुआ है यह समाज की गलत धारणा है। 'नासा' सामाजिक विषय से लेकर बायो टेक्नॉलॉजी तक हजारों विषयों पर संशोधन करता है। 'नासा' सम्पूर्ण विश्व से टेलेंट की खोज करता है। 'नासा' आपको वर्च्युअल वीजा भी देगा, कोई बडा इवेंट है तो आपको आमंत्रित भी करेगा। जिसके लिए आप प्रत्यक्ष भी जा सकते हैं। (अगर पैसे हैं तो।) क्या आपको मालूम

है, आपका आठवी कक्षा में पढनेवाला बच्चा भी 'नासा' जॉईन कर सकता है। 'नासा' की कई वेबसाईट्स है। उनपर जाईए इन्फरमेशन लीजिए। मैंने यहाँ तक बताया आगे आप जानकारी हासिल कीजिए।

अगर आपको 'लार्जर दॅन द लाईफ' कुछ करना है तो आपके दिमाग को दौडाईए। पत्र लिखिए । मैं अनेक विषयों पर सोचता हूँ और अमुक महत्त्वपूर्ण व्यक्ति को पत्र लिखता हूँ। उसमे अनेक देशों के पंतप्रधान, राष्ट्रपति, बिजंनस टायकून्स को मैं पत्र लिखता हूँ। पोलिटिक्स की वजह से हमें उसका क्रेडिट नहीं मिलता, ना उसका पैसा। लेकिन सम्पूर्ण मानव जाति के लिए कुछ विचारों के बीज देने के कारण सम्पूर्ण मानवजाति का फायदा होता है।

आदरणीय मोदीजी से लेकर पंजाब CM, तेलंगना CM से लेकर, नायजेरियन प्रेसिडेंट, लंडन PM, श्रीलंकन प्रेसिडेंट ऐसे ना जाने कितने सारे लोगों को मैं विचार भेजता हूँ। बिल्स गेट्स, जेफ बेजोस, रतन टाटा ई. होते हैं। जिसमें रोजगार निर्मिती, महामंदी से देश को बचाने के उपाय शामिल होते हैं। अनेको प्रोजेक्ट में उनके चमचे हमारा नाम हटाकर उसका नाम जोडकर क्रेडिट लेता है। लेकिन जब प्रोजेक्ट के बारे में हमें पता चलता है तो बहुत सुकून महसूस होता है।

आप कहेंगे सरजी कुछ और आयडियाज दे दीजिए, जिससे मेरा जोब भी चलता रहे, रिस्क कम हो इंवेस्ट्मेंट ज्यादा ना हो और शानदार हो। जिससे आगे जाकर मैं करियर के रूप में रोजी रोटी का साधन बनादूँ। (रोजी रोटी शब्द नीचली कक्षा का लगा? कोई बात नहीं, एक ऐसा बिजनस जिसे करने के बाद आप तीन साल में अमीर बन जाओगे। वादा रहा।)

10) **एक्स्पोर्ट!**

क्या कहा? अरे बापरे? रोंगटे खडे हो गए? आपसे नहीं होगा?

कहाँ से आएगा टेक्निकल नॉलेज? इसमें तो इनवेस्टमेंट ज्यादा लगती है? बायर कहाँ से मिलेगा? पैसा डूबेगा तो? जाईए और आपके किसी बडे बुजुर्ग को पूछिए फिर वो कहेंगे, भारत देश में कुछ कर एक्स्पोर्ट में डूबेगा। तो आप सोचना भी बंद करोगे। क्योंकि **कम पढे लिखे लोग आकाश में उडान भरनेवाले अपने ही बच्चों के पंख तोड देते हैं, प्रेमपूर्वक!**

मैं प्लान बताता हूँ वैसा कीजिए। आपके शहर में या आजकल इम्पोर्ट एक्स्पोर्ट सिखाने वाले अनेक इंस्टिट्युट होते हैं वहाँ जाईए। या ऑनलाईन कोर्स कीजिए। अपने ट्रेनिग के लिए 15,000/- से 25,000/- तक इंवेस्ट्मेंट कीजिए। ये कोर्सेस छ से दस दिन के होते हैं। उसी जगह से सीखिए जो खुद एक्स्पोर्ट करते हैं। जिससे हाथ पकडकर वो आपको एक एक चीज सिखा दे।

अब आप पूछेंगे, सर जी क्या आप खुद एक्स्पोर्ट करते हैं? हाँ भई, इसीलिए अपने अनुभवों को साझा कर रहे हैं। (क्या बात है, आप एक एक्स्पोर्टर भी है? गजब है यार!)

मैं सरल रूप से ‘एमेजॉन’ के प्लेट्फोर्म से मेरी किताबें एक्स्पोर्ट करता हूँ। वोल्यूम छोटा है। लेकिन 28 कंट्रीज में मेरी किताबें पहुंचती है। अलग अलग देशों से जब कोई फोन करता है, विचारों का आदान प्रदान होता है। मजा आता है। मैंने अपने आप को रिस्क ना लेते हुए, अपनी रोजी रोटी का कामकाज डिस्टर्ब ना करते हुए, साईड बाय साईड तैयार किया। अभी अभी कुछ मसाले भी अमरिका में एक्स्पोर्ट किए है। मेरी कहाँनी जाने दीजिए। (मनुष्य स्वभाव बडा विचित्र है, अपने खुद के बारे में बात करने लगे तो रुकते ही नहीं लेकिन लोगों को आपकी कहाँनी में कोई इंटरेस्ट नहीं होता।)

आपको इम्पोर्ट का विचार भी नहीं करना है। फस जाओगे। इम्पोर्ट वहीं लोग करते हैं जिनका मार्केटिग चेनल इंडिया में तगडा है। इम्पोर्ट के लिए बडी इंवेस्ट्मेंट लगती है, गोडाऊन चाहिए। स्टाफ चाहिए। तो इस स्टेज पर आप इम्पोर्ट का सोचना भी मत। एक्स्पोर्ट का प्रोपर नॉलेज लीजिए। यूट्यूब पर भी बहोत सारे विडिओज है उन्हे भी देख लीजिए। इंस्टाग्राम पर एक्स्पोर्ट इंस्टिट्यूट ढूंढिए वहाँ बहोत सारे विग्यापन भी मिलेंगे। मुफ्त में वेबिनार होते हैं, कोई 99 या 299 रु लेकर वेबिनार लेगा, उसे भी देखिए।

अपने पीसी में OBS Studio डाउनलोड कर दिजिए जो आपके स्क्रीन को रेकोर्ड करेगा, जिससे आप विडिओ को रेकोर्ड करके फिरसे देख सकते हैं। क्योंकि कई बार वेबिनारवाले ट्रेनर ऐसे पोर्टल डेवलप करते हैं कि आप डायरेक्ट रेकोर्डिंग नहीं कर पाएंगे।

एक्स्पोर्ट में जरूरी नहीं की आप फुल कंटेनर ही भेजे। या बहुत महंगी वस्तु ही भेजे। हाँ लेकिन एक्स्पोर्ट करने से पहले कुछ कागज की तैयारी कीजिए। अचानक जोश में नहीं आना है। यहाँ तक की कोई कोर्स करने से पहले भी बेसिक पेपर्स तैयार कीजिए। सबसे जरूरी **क्रेडिट कार्ड और डिजिटल साईन** होता है। वो पहले लीजिए फिर आगे का खेला होगा। नहीं तो ट्रेनिग का पैसा भी बेकार जाएगा।

कोर्स सिखानेवाली इंस्टिट्यूट कोर्स बेचने के लिए बैठी है, कोई आपको नहीं बतएगा क्रेडिट कार्ड और डिजिटल साईन का महत्व, जो की इस बिजनस की बुनियाद है।

आधार कार्ड, पैन कार्ड के साथ जी. एस. टी. नम्बर लीजिए और बैंक में बिजनेस के नाम से करंट अकाऊंट खोल दीजिए। एक क्रेडिट कार्ड लीजिए। विदेशी भुगतान के लिए क्रेडिट कार्ड पूछेंगे। इस प्रक्रिया में एक महिना जा सकता है।

क्योंकि अगर आय.टी. रिटर्न नहीं भरते हैं। तो चार लाख की फाईल बनाकर I.T. 'निल रिटर्न' फाईल सबमिट कीजिए। फिर अप्लाई कीजिए सी.ए. के द्वारा, **डिजिटल सिग्नेचर** के लिए। उसका प्रोसेस समझ लीजिए। इम्पोर्ट एक्स्पोर्ट लायसंस आपको 500 रु में आराम से मिल जाता है। गूगल को पूछेंगे तो बहोत सारे विडिओज भी मिलेंगे। विडिओज देखते देखते फोर्म भरते जाईये और एक दो दिन में आपको सर्टिफिकेट मिलेगा।

फिर बैंक से A.D. कोड लेना होगा। फिर चुनना होता है लोजिस्टिक पार्ट्नर। मेरा अकाऊंट DHL में है। आप अपने हिसाब से लोजिस्टिक चुन लीजिए। वहाँ भी बहोत मारामारी होगी। तीन चार बार KYC होगा। पैसा कुछ नही लगेगा, लेकिन बहोत सारे विडिओ कोल और ना जाने क्या क्या। फिरभी प्रोसेस को पूरा कीजिए। एक महिना जाएगा। फिर गवर्नमेंट की वेबसाईट है ***ICEGATE*** वहाँ रजिस्टर करना होगा तब आपको CHA नम्बर मिलेगा। उसमें भी 7 से 8 दिन लगेंगे।

A.D. कोड और C.H.A.नम्बर यहाँ तक आकर आपका ग्राऊंड तैयार हो जाएगा। अब माल भेजना इत्यादि खेल शुरू होगा। 98% लोग A.D. कोड और C.H.A.नम्बर तक ही नहीं पहुंच पाते और वहीं से वें थक कर छोड देते हैं।

कुरियर पार्टनर इसलिए लगेगा की मान लीजिए आपका डील किसी इंटरनेशनल व्यापारी के साथ फिक्स हुई और वो बोलता है कि सैम्पल भेजो, तो आपको वो हवाई जहाज से भेजना पडेगा। इंटरनेशनल पार्सल भी कस्टम्स, और बहोत सारे स्क्रुटीनीज से आगे बढेगा। ऐसा नहीं होता की आप कुरियरवाले के पास गए और दे दिया। अगर आप छोटे शहर में रहते हैं तो और ज्यादा मुष्किल होगी। कोई पार्सल लेकर ही नहीं जाएगा। उसमें चोरी होगी। क्योंकि इंटरनेशनल पार्सल भेजने के लिए भी बहोत सारा पेपरवर्क होता है और वो कुरियरवाले ने नहीं किया तो

समझो चोर के हाथ में आपने पेकेट दिया। उसके चार्जेस लेगा, 3000 से 6000 तक और वस्तु गायब कर देगा। इसलिए प्रोपर चॅनल फोलो कीजिए।

जब आपको एक्च्युअल माल भेजना है तो वो समुंदर से जाएगा। उसका चार्ज इतना ज्यादा नहीं होता।

ध्यान रखिए, एग्रिकल्चरल प्रोडक्ट्स की ज्यादा मांग रहती है। उसके पेपर्स उपर बताए हुए से भी अलग अन्य होते हैं जो शुरुआत में ही लगभग 20,000 का खर्च होता है। फिर जितना माल खरीदा जाएगा उससे लगभग 40% पेकेजिग पे खर्च होगा। और उतना ही ट्रांन्सपोर्ट पे खर्च होगा। मतलब एक लाख का माल, चालिस हजार के करीब पेकेजिग, और चालिस हजार की ट्रांन्सपोर्ट, अलग अलग प्रकार के टेक्सेस और ड्यूटीज (इम्पोर्टर देश की) ।

उदाहरणार्थ, पहली बार जब भी एक्स्पोर्ट करते हैं तो एक लाख के माल के सामने दो लाख का खर्च होगा। आपको लगेगा एक लाख में काम होगा, नहीं, बादमें और ज्यादा खर्च निकल आते हैं। इसलिए जेब में 2 लाख तैयार रखो फिर एक लाख का माल भेज सकते हैं। उसके सामने तुरंत दुगुने से ज्यादा की प्राईज मिलेगी ऐसा नहीं होगा। लेवल टू लेवल आ जाएंगे। मुनाफा ज्यादा नहीं होगा। पैसे का ट्रेंजेक्शन भी तुरंत नहीं होगा। पैसा फसेगा नहीं लेकिन महिना देढ महिना लग सकता है। ये इसके लिए बता रहे हैं क्योंकि कुछ लोग जोश में आकर ब्याज पर पैसा उठाकर एक्स्पोर्ट का व्यापार करने की कोशिश करेंगे तो फस जाएंगे।

बायर कैसे ढूंढते हैं, कस्टम्स से क्लिअर करने के लिए क्या क्या करना है। इत्यादि के लिए बकायदा कोर्स कीजिए। वो जानना समझना इतना आसान नहीं है। अत्यंत प्रेक्टिकल होता है। लेकिन मैं आपको यकीन दिलाता हूँ कि आप सब कुछ भूलकर एक्स्पोर्ट पर फोकस करेंगे तो आप बहोत जल्द कामयाब हो जाओगे।

एक्स्पोर्ट के फायदे क्या है?

ये इन्कम, *टेक्स फ्री* होती है। आपके टेलेंट को *इंटरनेशनली पहचान* मिलती है। यहाँ *कम्पिटिशिन* बिलकुल भी नहीं होती। *पैसा फसता नहीं* है, एक बार रूटीन बैठ लेता है फिर रेग्युलर रोटेशन में पैसा आता रहता है। आप कितने *कम पढे लिखे* है, दसवी नापास है, ग्रेज्युएट है, एंजिनिअर है, आपका टेक्निकल नॉलेज कितना कम है या ज्यादा है, मायने नहीं रखता।

आपकी *उम्र* बीस साल की है, चालीस की है या साठ साल की है, मायने नहीं रखता। आप बीमार है, होस्पिटल में है, फिर भी आप एक्स्पोर्ट कर सकते हैं। आपकी पढी लिखी पत्नी, बहन, माँ यानी घर की औरते भी एक्पोर्ट कर सकती है। विडिओ कोलिग के कारण हर एक बाजी आपके *कंट्रोल* में रहती है। माल की गुणवता, उसका पेकेजिग, उसका लोडिग ये सब कुछ एक डॉन के जैसा एक ही रूम में बैठकर कंट्रोल कर सकते है।

हर एक स्टेप पर कंसल्टंट होते हैं। मैं बैठा हूँ गुजरात में लेकिन केरला में मेरे वेंडर से नारियल का ट्रक लोड भेज सकता हूँ। मुझे प्रत्यक्ष जाने की जरूरत नहीं होती। आपको जानकर आश्चर्य होगा, धर्म से जो अपने भोजन में प्याज और लहसन भी नहीं खाता ऐसा व्यापारी दस बाय दस के केबिन में, शहर के किसी कोने में बैठा हुआ होता है, और टनों के हिसाब से मछली एक्स्पोर्ट करता हैं; चमडा एक्स्पोर्ट करता है। मतलब किसी भी *धर्म, जाति* का व्यक्ति कोई भी प्रोडक्ट एक्स्पोर्ट कर सकता है।

इन सबके उपरांत आपका कोई भी पेपर फसेगा नहीं। हर एक जगह ट्रांस्पेरंसी होने के कारण आपके किसी भी स्टेप का स्टेटस आपको मिलता रहता है। जैसे ही आपका माल आपने लोड किया की हर दिन का स्टेटस अपडेट आपको मिलता

रहता है। इस फिल्ड में करप्शन नहीं होता। जिस कारण अधिक बोझ आप पर नहीं होता। मतलब आप करीब करिब टेंशन फ्री हो जाते हैं। 'एक्स्पोर्टर' का खिताब समाज में मिलता है, वो अलग।

नौकरी के इंतजार में समय गवाने से भी बेहतर है कि दो अढाई लाख का खर्च करके, एक्सपोर्टर बनिए। जो लोग नौकरी में असुरक्षितता महसूस कर रहे है, साईड बाय साईड एक्स्पोर्ट कीजिए। कुछ क्लासेस के अपने टीम होते हैं। उनकी टीम के साथ मिलकर एक्स्पोर्ट कीजिए आसानी रहेगी। ध्यान रखिए, कम से कम आपको दो अढाई लाख रु. अपने पास रखने है।

अब ये मत कहना कि सर जहर खाने को पैसा नहीं है , अढाई लाख कहाँ से लाऊँ? तो बिना जहर के रोज मरते रहो। मान लीजिए, आप बाईक पर जा रहे हैं और आपका एक्सिडंट हुआ। डोक्टर ने बोला 'अभी के तीन अढाई लाख जमा करो, अभी चार ओपरेशंस करने होंगे नहीं तो ये मर जाएगा '। तो आपके घर के लोग अढाई लाख की मामुली रकम के लिए आपको मरने देंगे। जान के सामने अढाई लाख 'मामूली' रकम लगी। लेकिन बिजनस के सामने बडी रकम लगी। कहने का मतलब अब आप सोचिए आपके जीवन के साथ आपको करना क्या है। खैर हम तो आईना सामने रखा है।

अब तक हमने जो चर्चा की है उसी के उपर सोचिए। आप कहेंगे और आयडियाज दीजिए सर। तो हम कहेंगे, किताब शुरू से पढना शुरू कीजिए। हमने बताया है कि कोई भी पारम्पारीक बिजंनस कीजिए। केवल तो या तीन आयडियाज के उपर सोचिए। उसमें से एक फायनल कीजिए। **जिसमे आपको अनुभव हो।**

हो सकता है, कुछ वाचक अभी भी अ-समंजस में हैं कि 'अपने से बिजनस नहीं होगा। या शायद अभी मैं बिजनस के लिए तैयार नहीं हूँ '। लेकिन इस जॉब से परेशान हूँ। जॉब क्या, इस लाईन से ही परेशान हूँ। ये लाईन ही बदलनी है। कुछ नया करना है जिसमें पगार साल की दस लाख हो। चलिए, जादू की संदूक खोल लेते हैं थोडी चर्चा हाय पेड जॉब की भी की जाए। जब हम बिजनस की बाते करते हैं तब हम जॉब सिच्युएशन को भी नजर अंदाज नहीं कर सकते हैं।

कुछ जॉब की बातें

आईये, चर्चा करते हैं, कैसे स्विच ऑफ करके कुछ बेहतरीन जॉब ही ढूँढ लिया जाए, जिसमें आपका अनुभव भी समाविष्ट हो । लेकिन आमदनी ऐसी हो जिसके द्वारा आप विदेश भी जा सकेंगे।

"डेटा सायंटिस्ट"! अगर आप ये सोच रहे हैं, ये क्या बला है? तो आपको बहुत ध्यान से आगे के कुछ शब्द पढने होंगे।

मुझे बताईए, 'अमेजोन' क्या है? 'ऊबर' क्या है? 'स्वीगी' क्या है?

आप कहेंगे 'अमेजोन' पूरे विश्व में ऑनलाईन प्रोडक्ट बेचता है।

'ऊबर' पूरे विश्व में टेक्सी चलाता है।

'स्वीगी' पूरे विश्व में खाद्य पदार्थ पहुंचाता है।

अब दूसरा सवाल, क्या 'अमेजोन' के पास अपना कोई प्रोडक्ट है?

क्या 'ऊबर' के पास खुद की कोई कार है?

क्या 'स्वीगी' के पास खुद का कोई होटल, रेस्टॉरंट है?... सभी का उत्तर है, नहीं।

तो फिर इनके पास क्या है? इनके पास है "डेटा मेंनेजमेंट सिस्टम"!

फिर देखिए फेसबुक, गूगल, याहू ई. ये सब विश्व की बडी कम्पनियाँ डेटा मेंनेजमेंट सिस्टम आधारित हैं। अगर आज की तारीख में सबसे ज्यादा पगार किसी क्षेत्र में है तो वो है, "डेटा मेंनेजमेंट"।

आप 'कोमर्स ग्रेज्युएट' है, आप आर्ट्स ग्रेज्युएट है, आप सिविल इंजिनिअर है, आप मार्केटिग प्रोफेशनल है, आप क्लर्क है, स्टोअर कीपर है, सुपरवाईजर है तो भी आप "डेटा सायंटिस्ट" बन सकते हैं। आपकी बेकग्राऊंड क्या है आपकी डिग्री क्या है ये इस फिल्ड में मायने नहीं रखता।

यहाँ **स्किल और नॉलेज** महत्वपूर्ण है।

आनेवाला भविष्य यही है। हर एक बडे शहर में "डेटा मेंनेजमेंट सायंस" सिखानेवाली बहोत ट्रेनिग स्कूल्स है। जो ओनलाईन भी सिखाते हैं। उनकी फीस होती है 20,000 से लेकर 2,00,000 तक। कोर्स का ड्युरेशन होता है, चार महिने से दो साल तक। इन कोर्सेस में आपको प्रत्यक्ष प्रोजेक्ट दिए जाते हैं। स्किल्स बढाए जाते हैं। और बेहतरीन सैलरी पेकेज आपको मिल सकता है। जिसमें वर्क फ्रोम होम का ऑप्शन उपलब्ध हो सकता है। सारी की सारी वर्किंग सिस्टम परफोर्मंस बेस्ड होती है।

मुझे मालूम है आप पूछोगे, सर आपको कैसे पता?

क्योंकि, मेरा बेटा 'गूगल' कम्पनी में 'डेटा मेंनेजमेंट' का काम करता है! वो प्रोफेशनल "डेटा सायंटिस्ट" है। उस वक्त लॉकडाऊन था तो वर्क फ्रोम होम का ऑप्शन मिला था।

"डेटा मेंनेजमेंट" का सिलेबस सीखने के लिए उतना ज्यादा कठिन नहीं है। हाँ, क्षेत्र नया होने की वजह से थोडा टफ जाएगा लेकिन जल्द ही इसपर महारत हासील होती है। अगर आपने दसवी में 'अल्जेब्रा' 'जिओमेट्री' 'फिजिक्स' सीखा है तो बस ये भी सीख जाओगे।

IBM कम्पनी का "चीफ ऑफ द डेटा सायंटिस्ट" एक कोमर्स ग्रज्युएट है.. आगे

और क्या बताऊँ?

गूगल पर जाकर ऐसे ट्रेनिग सेंटर्स की जानकारी लीजिए। उन्हे फोन कीजिए। ज्यादा से ज्यादा जानकारी लीजिए। आपका आत्मविश्वास बढेगा। फिर मेरे शब्दों पर विश्वास आएगा, कि हाँ आप भी इस क्षेत्र में कुछ कर सकते हैं।

शब्दश: दौडिए.. अभी इसी वक्त! आनेवाले पाँच साल तक अच्छे पेकेज मिलेंगे। फिर इसमें भी कचरा होगा।

इस किताब को आप पढ रहे हैं क्योंकि यह बहोत सारी जानकारीयों के साथ भरा हुआ एक पॅकेज है। सर्वप्रथम जानकारी लेना फिर उसपर अमल करना बहोत जरूरी है।

अचानक किसी धंधे में कूदने से पहले बहोत सारी जानकारी और प्रेक्टिकल अनुभव लीजिए। कोई भी आयडिया दिमाग में आने के बाद धडाम से शुरू मत कीजिए। एक्साईटमेंट को बाजू मे रखकर महिना दो महिना दिन रात सोचिए। जो लोग उस आयडिया के उपर काम कर रहे हैं उनसे मिल लीजिए। नहीं तो लॉस में जाओगे।

एक किस्सा बता हूँ, 2017 की बात है। मेरे एक बंदे ने धासू आयडिया सोचा की एक एअर कंडिशंड सब्जी तरकारी की दुकान डाली जाए। क्योंकि उसका दू र का

कोई रिश्तेदार 'नासिक' से सब्जी लाता था और मार्केट में बेचता था। पिछले बीस सालों में उसके, एक टेम्पो की जगह पर चार टेम्पो हुए, मकान बनवाया ई. तो हमारे बंदे ने सोचा मैं कुछ हटकर करूंगा। क्योंकि सिष्तेदार था अनपढ और ये बंदा दबल ग्रेज्युएट.. डाल दी सब्जी की एअर कंडीशंड दुकांन।

मैंने उसे बताया, 'देख, किसी भी आयडिया के ऊपर काम करने से पहले ये जानने की कोशिश कर की और कोई इसमें सक्सेस्फुल है?... है, तो क्यों? और उससे भी जरूरी है, कि अगर कोई अनसक्सेस्फुल है?... है, तो क्यों'? रिलायंस फ्रेश, गोदरेज ने इस प्रकार की दुकाने की और उन्हें बंद करनी पडी। फिर बिग बाजार, बिग बास्केट इन्होने भी कोशिश की और उनके भी *सब्जी के युनिट* बंद हुए, सोच ले। कोई दूसरा नाम मुझे तो समझ में नहीं आ रहा है'।

बंदा जोश में था, कूद गया। कहाँ पर दुकान डाली? जहाँ से 50 फूट की दूरी पर शाम को खुल्ली सडक पर सब्जी बाजार लगता था। बंदे की दलील थी कि लोग साफ सुथरा माल लेना चाहेंगे, भले थोडा महँगा क्यों ना हो, ए.सी. में आकर खरीदेंगे।

मैंने बताया, 'देख, अपने यहाँ की मेंटॅलिटी अलग होती है। चालीस लाख की कार में से दो लाख का सोना पहनकर औरत उतरेगी और रास्ते पर बैठे नीम्बू वाले को पूछेगी, निम्बू कैसे दिए? निम्बूवाला कहता है, दस के तीन। औरत कहती है, क्या लूट मचाकर रखी है? दस के पांच दे दो। फिर सब्जीवाला और उसमे दस मिनट तक झिकझिक होती है और आखिर में दस रु. के चार नीम्बू लेकर विजयी भाव से अपने गाडी में लौटती है, तब तक ड्रायवर ने ए.सी. चालू रखा है, जिससे दस मिनट में तिन सौ रु. का पेट्रोल जल जाता है। सवाल पैसे का नहीं है, सवाल है, मेंटॅलिटी का'।

बंदे ने आव ना देखा ताव, दुकान शुरू की। दो दिन धंधा अच्छा हुआ। सपने देखने लगा कितने लाख छपेंगे। तीसरे दिन से कुछ अलग बात होने लगी। जिसके बारे में उसने सोचा ही नहीं था। गर्मी का मौसम था, तो महिलाएँ दुकान में चार बजे भीड करती थी। सब्जियोंको छूकर बिलबिला बना देती थी। दो घंटे दुकान में रहती थी। फिर ए.सी. की ठंडी हवा खाने के बाद, सब्जी ताजी नहीं है से लेकर भाव इतना ज्यादा क्यों है ऐसे रिमार्क मारकर छ बजे सडक पर मार्केट लगते ही वहाँ पर जाती थी।

चार बजे भीड से लबालब दुकान छ बजे खाली हो जाती थी। एक रुपिए का भी धंधा नहीं होता था। ए.सी. का बिल इतना आया की एक ही महिने में बिजनस बंद हुआ। दुकान सजाने के लिए जो खर्च किया था वो भी पूरा लॉस में गया।

उसने जाना ही नहीं, ए.सी. सब्जी की दुकान कहाँ पर चलेगी? ओपन मार्केट के पास नही। अगर कोई टाऊनशिप शहर से दूर डेवलप हुई है, आजू बाजू 3 किलोमिटर तक सब्जी मार्केट नहीं है, तो ही चलेगी। क्योंकि वहाँ लोगों को पर्याय नहीं होगा, और इंन्कम ग्रुप भी अच्छा मिलेगा। कहने का मतलब सही रिसर्च होना जरूरी है।

आईने में देखें, **अगर आप मुस्कुरा नहीं सकते तो खबरदार धंधा शुरू मत करना।**

क्या मतलब है इसका? एक रिटायर्ड गवर्न्मेंट ऑफिसर ने अपने गाँव में जाकर किराना माल की दुकान डाली, कोई ग्राहक दुकान में नहीं आता था। ग्राहक दुकान में आने से डरते थे। क्योंकि वो हमेशा टॉप लेवल की पोजिशन में रहे थे। उन्हे हमेशा हुक्म देने की आदत थी। वो किसी की बात को मानते नहीं थे। ग्राहक आते

ही उसपर एक गम्भीर नजर डालते थे। किसी से काम के अलावा दूसरी कुछ बात नहीं करते थे। उनकी आवाज गम्भीर और भारी भरकम थी। मेरे पास जब आए तो मैंने बताया भाई साहब, मुस्कुराना सीखना पडेगा। लोगों से दूर मत रहो, उनसे घुल मिल जाओ। बडी मेहनत से उन्होने मुस्कुराना सीखा। अब गाँव में सबसे पोप्युलर दुकान उन्ही की है।

अगर आपका **डरावना हुलिया** है, लम्बी दाढी, डाकू की जैसी मूछे है तो तो बदल दो, **सलून में जाओ।** लोग दाढी वालों को गुंडा समझते हैं। एक औरतों के कपडे का व्यापारी बडा परेशान था कि बाजू वाले की दुकान में ग्राहक बहोत ज्यादा आते हैं लेकिन इसकी दुकान में ग्राहक आया तो फिरसे नहीं आता था। मुझसे मिलने आया तो मैं खुद डर गया था। साढे छ फीट की हाईट काफी चौडा काले कपडे पहनकर आया था। चालीस की उम्र का होगा। बाबा भगत जैसी लम्बी दाढी, लम्बे बालों की पीछे पोनी, आंखोमें सूरमा लगा हुआ।

‘आपने दाढी क्यों बढाई है’?

‘ दाढी में सेक्सी दिखता हूँ ऐसा मेरी गर्ल फ्रेंड बोलती है’

‘आपके पास जो ग्राहक महिलाएँ आती हैं उनके पास छोटे बच्चे भी होते होंगे’।

‘सही बात’

‘सभी बच्चे आपको देखकर यूँ ही डरेंगे’

‘हाँ, बच्चो को डराने में मुझे मजा आता है’।

‘आज ही अच्छे सलून में जाकर दाढी मुंडवा दीजिए, बाल छोटे कीजिए। तभी आप ग्राहक को आकर्षित कर पाएंगे। पत्नि को काऊंटर पर खडा कीजिए आप

खडे मत रहिए'। उसने मेरी सलाह मानी।

सात महिने में ही दूसरी दुकान ले ली।

एक खूबसूरत लडका सलाह मशवरा करने के लिए मेरे पास आया था। वो मारवाड प्रांत से था, जो अब मुंबई में सेटल होने जा रहा था। उसने एक कान में रिग और बालियाँ पहनी थी।

'ये क्या है'?

'हमारे गुरूजी ने पहनाया है ये हम लोग का ट्रेडिशन है'।

' बेटे अगर आप बिजनस करना चाहते हैं तो इसे उतारकर फेकना होगा। कान की बाली तुम्हारा इम्प्रेशन "गे" जैसा चेहरा दिखाते है। जो बिजनस में काम नहीं आता'।

अच्छे कपडे पहने। मतलब अगर आपने किसी बिजनस समिट को देखा तो सब लोग एक ही प्रकार के कपडों में नजर आएंगे। काले रंग की तरफ का सूट और सफेद रंग का शर्ट उसपर हल्का लाल टाय। ये अमीर बिजनसमन क्यों रंग बिरंगे कपडे नहीं पहनते? क्योंकि कपडों की बडी अहमियत होती है। अच्छे क्वालिटी के कपडे पहनिए। काले जूते पहनिए। सैंडल या चप्पल ना पहनिए।

इंसान की कीमत उसने पहने कपडे और चेहरे के हावभाव से होती है। कुछ लोग गलत फिलोसफी को मानते हैं, कि इंसान की कीमत कपडे पर से नहीं होती, वे गलत है।

अगर किसी ग्राहक ने आपके कम्पिटिटर (स्पर्धक) की तारीफ की तो कभी भी स्पर्धक के लिए **गलत भाषा का इस्तेमाल ना** करे। उल्टा स्पर्धक की तारीफ करे।

अगर उसे नीचे दिखाने की कोशिश की तो ग्राहक 'डिफेंसिव मूड' में आएगा और आपसे भाग जाएगा।

हर विषय के **सर्वज्ञ और समाज सुधारक** का रोल निभाने से बचे। किसी भी धर्म या जाति पर टिप्पणी ना करे। आपके ग्राहकों का इससे सीधा सम्बंध नहीं है लेकिन इसका सम्बंध आपके व्यक्तित्व से होता है। आप का नजरिया सर्व धर्म समभाव का होना जरूरी है। हर एक विषय में बढ चढकर हिस्सा लेकर टिप्पणी मत कीजिए।

किसी के उपर भी **व्यंग ना कसे, कटुभाष्य ना** करे। व्यंग कसने की आदत से लोग कहना शुरू करेंगे कि बाकी सब ठीक है लेकिन बंदा सही नहीं है।

एक सुनने जैसा किस्सा है। बहोत कुछ सीखने जैसा है। आयुर्विमा का एक बहोत बडा लीडर, मोटिवेटर, जो तीन तीन हजार लोगों के सेमिनार लेता था मेरे पास आया। उसकी एक समस्या थी।

'मेरे नीचे जो लोग होते हैं या मैं जिनको ट्रेंड करता हूँ वो मुझसे बेहतर परफोर्म करते हैं। मेरा व्यक्तिगत परफोर्मंस समाधानकारक नहीं है। क्या कारण हो सकता है'।

फिर मैंने बहोत सारे सजेशन्स देने का प्रयास किया, पता चला कि बंदा मुझसे भी ज्यादा जानकारी रखता है। कुछ पकड में नहीं आ रहा था।

'आपकी प्रोब्लम मैं समझ गया'।

'क्या हो सकता है?'।

'फिल्ड में उतरकर बताता हूँ। आप जिस फेमिली को पोलिसी बेचने जाएंगे, उसके

दूसरे दिन मुझे वहाँ जाना है, आपके किसी ज्यूनियर के साथ फीड्बैक के लिए'।

समय और तारीख निश्चित हुई। ज्यूनियर के साथ मैं पहुँचा। उस फेमिलीने हमारा प्यारा स्वागत किया। हमारा फोलो अप शुरू हुआ। औरत एकदम भडकी,

'इनको मैंने बोल दिया है कि ये बंदा वापस मेरे घर में नहीं दिखना चाहिए। कितनी गंदी नजर है उसकी'।

'सॉरी मैडम, लेकिन कुछ गलती हुई है तो बता दीजिए'।

'अरे, मैं चाय लेकर आई तो कहता है, पीछे से मैं आशा पारेख जैसी दिखती हूँ। क्या इतना हेवी बॉटम है मेरा? है तो है, खाते पीते घर की हूँ। कितनी गंदी नजर है उसकी। मेरे सीने की तरफ बार बार नजरे डाल रहा था। जरा डीप गला होता है मेरा, तो क्या हुआ? इनको तो मैंने बोला देखो जी, आपको पोलिसी लेना है तो किसी और से लेना, लेकिन इस बंदेसे नहीं'।

ज्यूनियर को उन्होने वाकई में दस दस लाख की दो पोलिसीज दी।

गलती कहाँ पर हो रही थी? वो गुरू अपने आप को बहुत 'शाणां' समझता था। उसे लगता था कि वह 'जोक' कसकर वातावरण को हल्का करता है। लेकिन उसका चुटकुला गलत जगह पर गलत टायमिग के साथ आने से उसका नकारात्मक प्रभाव पडता था। इसीलिए हमेशा बिजनस में किसी भी प्रकार के व्यंग से बचें।

एक बहोत बडे मल्टीनेशनल कम्पनी के मॅनेजर साहब मुझसे मिलने के लिए आए शिकायत लेकर की, मेरे **पीठ पीछे मुझे कोई अच्छा नहीं बोलता।**

बारिश का मौसम था। काफी देर तक हम लोग बातचित करते रहे। वो व्यक्ति

अपने भोजन में प्याज लहसन नहीं खाता था। किसी ने आजू बाजू में कांदा भजी और वडापाव निकाले तो महक फैल गई। ये व्यक्ति मेरे ही सामने उसके मुँह में जो रस पैदा हो रहा था, वो थोडा थोडा थूक इधर उधर फेकता था। मैं बात कर रहा हूँ और ये बंदा हल्का हल्का थूक रहा है।

एक जगह पर वो मुझे उदाहरण देकर समझाने लगा..

'अगर आप भिखारी है, आप मुझसे फटीचर है, तो मैं आपसे दस रुपया भी क्यों मांगूँ..'

अब मैंने उसे रोका

'जितने उदाहरण आप देते हैं, जो भी आपकी बॉडी लॅन्वेज है , सब पर आपको काफी ज्यादा सुधार करना पडेगा। आप पल पल में लोगों का अपमान कर रहे हैं। मैं बात कर रहा हूँ तो आप हल्का हल्का थूक रहे हैं। इसका मतलब मेरा मन ये रोकोर्ड करता है की आप मुझ ही पर थूक रहे हैं। यही बर्ताव आपका काम की जगह पर होगा, तो किसी को पसंद नहीं आएगा। आप हर किसी के दुश्मन बन जाओगे। क्योंकि आप समझते हैं कि लोग मूर्ख है। और आप सर्वज्ञ है। ये बर्ताव नहीं सुधरा तो कोई आपके नीचे काम करनेवाला प्यून आपको रस्ते पर मारेगा'।

दो महिने के बाद उनकी पत्नी का फोन आया काफी घबराई हुई थी।

'गुरुजी, जरा बताईए इनको किसने मारा होगा ट्रेफिक जाम में? अभी होस्पीटल में हैं?'

मैं फोन पर ही मुस्कुराया।

अगर आप बडा आदमी बनना चाहते हैं तो लोगों की बातें उनके सजेश न्स सुनिए।

बडा आदमी सुनता है, छोटा आदमी खुद बोलता है। कभी भी अखंड बकबक करने से बचे। कुछ भी बेचने के जैसे बात करने से बचे। मतलब कुछ लोगों का सुर हाय पिच में लगेगा, मशीन के जैसे बोलते रहेंगे। सामने वाले की बात सुने, उसे बोलने दीजिए।

मेरे एक मित्र का किस्सा बडा मजेदार है। वो स्टेशनरी के सप्लायर थे। एक बडी कम्पनी से उन्हे कोंट्रेक्ट चाहिए था। उस कम्पनी के 'परचेसिग डिपार्ट्मेंट के हेड' से सभी डरते थे। बहोत सख्त व्यक्ति थे। किसी वेंडर से बात नहीं करते थे। लेकिन इस बंदे ने देखा की उनके पीछे एक महान संत का चित्र था। तो बस क्या हुआ एक दिन उसने परचेसिग हेड के सामने उस संत महात्मा की बात निकाली। फिर क्या था, साहब जो मूड में आए, उसे दो घंटे का लेक्चर दिया कि उनके समय पर कैसा समाज था, ई।

ये बंदा हर रोज जाता था। दो घंटे का प्रवचन सुनता। कभी भी स्टेशनरी की बात नहीं होती थी। करते करते साहब को ये बंदा बहुत ही ज्यादा पसंद आया। एक दिन शाम के समय साहब ने फोन किया कल दोपहर हमारी कम्पनी के केण्टीन में साथ में खाना खाएंगे। जब दोनो खाना खाने बैठे थे, तो साहब ने उसे तीन साल का कोंट्रेक्ट दिया जिसमें हर महिने आठ लाख की स्टेशनरी सप्लाय का ओर्डर दिया गया था।

मतलब, हर एक सेल्समन कुछ ना कुछ बेचने आता था। बेचारे परचेसिग हेड की बात को कोई नहीं सुनता था। जैसे ही इस बंदे ने उसे बोलने का मौका दिया। बस घंटो तक वो बोलते रहे और व्यक्तिगत रीति से दिल जीतने के कारण ऑर्डर पाने में ये बंदा कामयाब रहा।

ध्यान रहे, ओवर स्मार्ट बनने की कोशिश ना करे। **व्यक्तिगत तारीफ ना करे**

खुशामद करने से लोग आपके झूठ को पकड लेंगे। खुशामद से शायद आप एक बार किसी को कंन्विन्स कर पाओगे, बार बार नहीं।

कुछ लोगों की आदत होती है कि **मौसम के बारे मे वे हमेशा शिकायत** करते रहते हैं। गर्मी आ गई तो भी इनको तकलीफ, बारिश आ गई तो भी इनको तकलीफ। कभी भी किसी से भी मौसम की शिकायत ना करे। **मौसम की शिकायत करने से आप कमजोर इंसान मालूम पडते हैं।** याद रहें, जीवन में कोई भी बीमार, कमजोर व्यक्ति से किसी प्रकार का व्यवहार नहीं रखना चाहता है।

मोटिवेशनल किताबों में सेमिनारों में आपको बताया जा रहा है कि **लोगों का नाम लने की आदत डाले। बिलकुल नहीं।** भारतीय संस्कृति में लोगों का नाम नहीं लिया जाता। यहाँ तक अभी भी पहले जमाने के लोग अपने पति या पत्नी का नाम नहीं लेते। अभी भी वो कैसे पुकार रहे हैं?

'अजी सुनती हो'?

'अजि सुनते हो'?

हमारे शिक्षकोंका नाम हम वर्गखंड में नहीं लेते । पश्चिम के लोग लेते हैं। उदाहरणार्थ आपने 'हॅरी पॉटर' नामक फिल्म देखी होगी। उसमें टीचर्स को नाम से पुकारा जाता है। प्रिसीपल का, अपने से बडों का बुजुर्गों का नाम हम नहीं लेते। ये हमारी संस्कृति है। **हम नाम से भी ज्यादा ओहदे को रिश्ते को महत्व देते है।**

हम कहेंगे, पापाजी, दादाजी, ताऊ जी, मौसी जी, सर जी ई.

पश्चिम के लोगों को अपना नाम सुनने में अच्छा लगता है। इसलिए वो बार बार दूसरे का नाम लेते हैं। भारतीय लोग अपना पहला नाम सुनना पसंद नहीं करते।

हम उम्र का आदर करते हैं। कोई युवा जनरल मेनेजर है और उसे पचास साल के प्यून को बुलाना है तो अमरिकन बंदा बोलेगा, 'मिस्टर जॉन, प्लीज गिव मी अ ग्लास ऑफ वॉटर'। वे लोग "प्लीज" शब्द को महत्त्व देंगे।

हमारे यहाँ कैसे बोला जाएगा, "बलराम चाचा, जरा पानी पिलाइए", या ओफिस का कल्चर 'सरनेम' से बुलाने का है तो, "पांडे जी, जरा पानी पिलाइए" तो हमने जोर दिया पहला नाम लेते ही किसी आदरपूर्वक रिश्ते का, या 'सरनेम' लिया तो 'जी' लगाया। इसमे अगर आप यूँ कहेंगे, "पांडे, प्लीज पानी पिलाना" तो पाण्डे प्यून बुरा मान जाएंगे। भले आपने "प्लीज" शब्द का इस्तेमाल किया है।

सांस्कृतिक भेद को पहचानिए।

आप खुद अपने स्टाफ को समझाईये की फिन पर बात करते समय ग्राहक का नाम नहीं लेना है, उसका ओहदे का नाम जरूर लीजिए।

अमरिकन प्यून अपने मेनेजर को, "मिस्टर क्रोव, आय वॉन्ट इंक्रिमेंट " कह सकता है। लेकिन अपने यहा पर कोई प्यून मेनेजर को, "मिस्टर मेहता, मेरी पगार बढाओ"। ऐसा नहीं कह सकता।

अगर कोई मेडिकल रिप्रेजेंटेटिव किसी डॉक्टर को फोन करता है, डॉक्टर का नाम है किशन कुमार। मेडिकल रिप्रेजेंटेटिव बार बार किशन जी, किशन जी करेगा तो उसे कभी भी ओर्डर नहीं मिलेगा। वही अगर कोई उसे बार बार डॉक्टर बोलेगा तो उसे जल्दी ओर्डर मिलेगा। सांस्कृतिक भेद को जानिए।

एक बहोत बडे कोर्पोरेट में महामूर्ख मोटिवेशनल ट्रेनर का प्रोग्राम देखने का मुझे सौभाग्य मिला था। कुछ 18 साल पहले। उस ट्रेनिग में वाईस प्रेसिडेंट से लेकर सुपरवाईजर तक 40 लोग थे। ट्रेनर के दो दिमाग थे। सबके गले में उनके नाम के

स्लेट लटकाए थे। हॉल बडा था इसलिए स्लेट भी बडी लगाई थी। क्योंकि मोटिवेटर गुरू दूर से कैसे छोटी लिखावट पढेंगे। वाईस प्रेसिडेंट से लेकर सुपरवाईजर तक सब को वो ट्रेनर पहले नाम से पुकार रहा था।

वाईस प्रेसिडेंट का गुस्सा दम मिनट बाद फूट पडा, उन्होने प्रोग्राम बंद करने का आदेश दिया कि ये ट्रेनर फिरसे कम्पनी में दिखना नहीं चाहिए।

'क्या हुआ था?' मुझको पूछ लिया गया।

'सर, 1978 की बात है, मैं जब पहली बार हायस्कूल गया तब एक चलन हायस्कूल में था। हर एक लडका लडकी को उसके 'सरनेम' से पुकारा जाता था। यहाँ तक के टीचर्स भी विद्यार्थियोंको उनके 'सरनेम' से बुलाते थे। टीचर का नाम लेना है तो गणित के सर, अंग्रेजी की मॅडम इस प्रकार से पुकारते थे। 40+ या 50+ उम्र के लोग मेरे इस बात से सहमत होंगे'।

'हाँ, तो'।

'जबसे हम छोटे थे तबसे हमने अपन पहला नाम केवल अपनी माँ, और परिवार के सदस्य और खास मित्रोंसे ही सुना है। ऐसे समाज में आप हर किसी का पहला नाम ले रहे हो, तो लोग असहज हो जाते हैं। कई बार साथ में बीस साल तक काम करनेवाले अपने कलीग का 'फर्स्ट नेम' हमें मालूम नहीं होता है।

आजसे अस्सी साल पहले तक तो तीन चार बच्चे हो जाते थे फिरभी पति को पत्नि का और पत्नि को पति का नाम मालूम नहीं होता था। ये हमारा कल्चर है। उसमें भी आपने हर किसी के गले में अपराधी के जैसे स्लेट लटका दी। जिससे लोग ज्यादा असहज हो गए'।

कुछ लोग **न्यूनगंड ग्रसित** होते हैं। वो ऐसे कार्यक्रमों को पसंद ही नहीं करते। न्यूनगंड के कारण इंसान की क्रिएटिविटी नष्ट हो जाती है। अगर आप न्यूनगंड से पीडीत है तो मानसोपचार तज्ञ की सहायता लीजिए। या सेल्फ हिप्नोसिस की सहायता लीजिए और अपने अंदर आत्मविश्वास भर लीजिए। फिरसे याद रहे **आत्मविश्वास ज्यादा हो जाता है तो "अटिट्यूड"** में बदल जाएगा। "अटिट्यूड" ना दिखाए।

एक बार मुझे एक बहोत बडे मॅन्युफेक्चरिग युनि ट में जाने का मौका मिला। कुछ इंजिनिअरिग पार्ट्स बनाते थे। वहाँ मैंने देखा प्रोडक्शन मॅनेजर हर किसी के ऊपर चिल्ला रहे थे। उनका केबिन ऐसी जगह उन्होने बनवाया था कि जहाँ से वो हर किसी को देख सकते थे। तब तक सी सी टीवी केमेरा नहीं आए थे। एक घण्टा उनके साथ राऊंड लेने के बाद अपने आप की तारीफ करते हुए विजयी मुद्रा से केबिन में बैठ गए। उनकी सम्पूर्ण धारणा थी की वर्कर्स खेत के हल को जोते हुए बैल होते हैं उन्हे फटकार की भाषा ही समझ में आती है'।

'इससे आप को क्या मिलता है'?

'अरे, मेंनेजमेंट मुझको कितना मानती है, मेरे बगैर ये युनिट चलेगा ही नहीं'।

'सर, मेरी बात मानिए इतनी सख्ती अच्छी नहीं। काम के लिए सख्त होना जरूरी है लेकिन आप वर्कर्स को माँ बहन की गालियाँ देकर उनके दिल को दुखा रहे हैं। अगर आपकी ये कम्पनी बंद हो जाती है या आपको कुछ हो जाता है तो गडबड हो जाएगी'।

उस वक्त सितारे बुलंद थे। जनाब अपने "अटिट्यूड" में थे। समझ नहीं पाए। जोरसे चिल्लाने के कारण एक दिन उन्हे हार्ट एटेक आ गया। यकीन मानिए वर्कर्स

ने आपस में मिठाईयाँ बाँटी। कोई भी उन्हे हाल पूछने होस्पिटल नहीं गया। जब ड्यूटी पर आए तो मेंनेजमेंट ने एक शब्द से भी नहीं पूछा 'कैसे हो'? बस नए टारगेट की लिस्ट थमा दी। भारत देश में मंदी का माहोल छा गया। हजारो कम्पनीयाँ बंद हुई उसमें से ये भी एक थी। इनका भी जॉब गया।

पचास की उम्र में बीस साल का तजुर्बा हुआ था, तो उसी प्रकार के मॅन्युफेक्चरिग युनिट में जोब के लिए जाना जाहीर सी बात थी।

बेचारे "अटिट्यूड" वाले साहब कहीं भी इंटरव्यु के लिए जाते तो कोई ना कोई वर्कर वहाँ पहले से ही होता था। क्योंकि दुनिया छोटी होती है। वो मेंनेजमेंट को बताता था कुछ भी हो जाए इस 'साहब' को काम पर ना रखिए। कई सालों तक वो बेरोजगार रहे। कहने का मतलब आप वर्कर्स से दोस्ताना व्यवहार भी ना रखे कितु जल्लाद जैसा व्यवहार भी ना रखे। काम के लिए सख्ती होना जरूरी है लेकिन इंसानियत को शर्मसार करनेवाला "अटिट्यूड" नहीं होना चाहिए। समय का पहिया घूमते हुए देर नहीं लगती।

अपने **संगी साथीयोंमें काम की इच्छा जगाएँ।** जो लोग आपके ओर्गनाईजेशन के रेप्युटेशन में बाधा बन रहे हैं, जो लोग अंदरूनी पॉलिटिक्स कर रहे हैं उनको तुरंत काम पर से निकाल दे।

काम देनेवाले के लिए हजारो बेरोजगार मिलते हैं। काम ढूंढनेवाले को सैकडो नौकरिया मिलती है। हर किसी के लिए कहीं ना कहीं पर कोई ना कोई काम है ही। आपने निकाल दिया तो कोई भूखा नहीं रहेगा। और आपको काम करनेवाला दूसरा कोई नहीं मिलेगा ऐसा भी नहीं होगा।

किसी भी समय बुरे लोगों को या **बुरी घटनाओं को याद रखकर मानसिक**

आतंकवादी ना बने। अगर आप मानसिक आतंकवादी बन जाते हैं तो आपका धंधा डूब गया समझिए।

मानसिक आतंकवाद का एक उदाहरण बता रहा हूँ। आपने देखा होगा कि आप बच्चो पर स्ट्डी या मोबाईल खेलनेपर चिल्लाएंगे तो वो भी चिल्लाएंगे, उन्हे जितना आप दबाओगे, वो उतनी ही ताकत से उल्टा जवाब देंगे। मेरे पास एक परिवार आया था। उनकी समस्या थी की अगर उनका 12 साल का बच्चा रिमोट पकडेगा तो दिनभर वो जो देखेगा, सब लोगों को देखना पडेगा। फिर हमने देखा, इसकी शुरुआत कहाँ से हो गई थी? उसकी माँ से। जब से वो इस घर में बहु बनकर आयी थी तबसे उसने रिमोट पर अपना अधिकार जमा लिया था। बाकी सब ठीक था लेकिन अगर किसीने रिमोट को हाथ लगाया तो उसकी खैर नहीं । पूरे घर में आतंक फैलाती थी। बस होना क्या था? बच्चेने भी उसी को कॉपी किया था। क्योंकि इन लोग ने ही सिखाया कि छोटी छोटी बातों के लिए कैसे झगडते हैं।... बहरहाल जाने दीजिए।

'आगे क्या हुआ सर उस फेमिली का'?

होना क्या था जनाब, मैंने मातापिता को समझाया की आप रिमोट को लेकर जितने पझेसिव हो जाओगे उतना ही बच्चा अग्रेसिव होगा। अच्छा बात यूँ थी कि रिमोट नामक वस्तु पर मालिकाना हक जताने में उसे इंटेरेस्ट था। टिवी प्रोग्राम में इंटेरेस्ट नहीं होता था। तो मैंने छोटासा सजेशन दिया दूसरा रिमोट लाकर रखिए। वो रिमोट उसी के नाम का रहने दीजिए। आपने उससे माँगना बंद किया तो उस वस्तु का इम्पोरटंस खत्म हो जाएगा। और बस... हो गया।

कहने का मतलब ये है, कि ना खुद मानसिक आतंकवादी बनिए ना किसी और को बनने दीजिए। इस चीज के दो फोर्म्युले है। अपनी गलती अगर हुई है तो तुरंत

मान लीजिए और आर्ग्युमेंट टाले।

मूर्ख लोग आर्ग्युमेंट में जीतने के प्रयास में जिदगीभर के रिश्ते खत्म करते हैं। क्या आपको मालूम है, **बहस का अच्छा नतिजा, अगर आपको चाहिए तो बहस टाल दीजिए।** झगडालू व्यक्ति को चाहिए एक कारण जिससे वो बहस कर सके। और ये स्वभाव आपका है तो भयंकर नतीजे आ सकते हैं। अगर आप बहस में हार गए तो हार गए, और जीत गए तो भी हार गए। औरतें बहस में जीतना चाहती है, वें जिदगी भर के लिए रिश्ता खो देती है।

एक औरत मेरे पास रोते हुए आयी, जिसका पति एक नामी बिजनसमन था।

'सर मेरा पति चरित्रहीन है। पिछले चार साल से वो किसी और औरत के साथ अलग रहता है। उस औरत से उसे ब्च्चे भी है। लेकिन वो मेरा खयाल रखता है। मुझे हर महिने बीस हजार रु देता है। लेकिन पिछले चार सालों में वो मुझे एक बार भी मिलने नहीं आया है'।

बात तो गलत लग रही थी।

'अभी अगर आप फोन लगाएगी तो क्या वो आपसे बात करेंगे? क्योंकि सुबह के ग्यारह बजे हैं । कोई भी कामकाजी व्यक्ति बिजी होता है'।

'नहीं, मेरे फोन को कभी नहीं टालता है, तुरंत उठाएगा'।

वाकई फोन स्पीकर पे डाला गया, दूसरी ही रिग पर फोन उठाया गया। मैंने अपना परिचय दिया और पूछा की क्या हुआ?

'सर, मैं इसके झगडालू स्वभाव से तंग आ गया था। इसे केवल आर्ग्युमेंट में मजा आता है। और हर बार इसे जीतना है। फिर क्या था, मैं झगडा कर करके इतना

थक गया कि इसके साथ रहना ही मैंने छोड दिया। उसे घर दिया, पैसा दिया। अगर घर का नल भी टूट गया तो मैं तुरंत प्लम्बर भेज देता हूँ। सब कुछ ठीक है, लेकिन मैं उसका थोबडा भी नहीं देखना चाहता। उसे जीतने दो हर एक बारी'।

मैंने उस औरत को बताया कि **हमेशा फोन पर दिल खोलकर मुस्कुराएँ,** अपनी आवाज में जोश झलकना चाहिए। जली कटी नहीं प्रेम पूर्वक बात कीजिए। हो सकता है पति वापस लौटकर भी आए।

उदाहरण यह बताता है कि बिजनस हो या रिश्ता, लोगों से आर्ग्युमेंट टाले। दूसरे व्यक्ति को गलत ठहराने की कोशिश ना करे। नहीं तो बाजी जीतकर भी आप हार जाओगे। केवल अपने निजी जीवन में ही नहीं बिजनस में भी फोन पर मुस्कुराए।

हमेशा **दूसरे के काम मे रुची ले**, दूसरे ने **हेल्थ प्रोब्लम बताई तो आस्थापूर्वक** उसके बारे में पूछिए। अगर आपको कुछ घरेलु नुस्खे मालूम है, तो तुरंत बताईए। या किसी डॉक्टर का रेफरंस भी दीजिए। सामनेवाला कभी भी आपके सलाह पर अमल नहीं करेगा लेकिन आपने उसकी आस्थापूर्वक पूछताछ की यह उसे अच्छा लगता है। अगर कोई कहता है कि मैं इस वक्त बाहर हूँ, और बारिश हो रही है, तो तुरंत मेसेज डाल दीजिए, आज तेज बारिश है, 'टेक केअर'। या मान लीजिए वो बाहर है ऐसा मेसेज रात के 8 बजे आता है तो मेसेज कीजिए, 'क्यों, इतनी देर तक काम करते हो, 'टेक केअर'।

ऐसा इसलिए करना है क्योंकि, भले आप धन कमाना चाहते हैं, लेकिन **धन पाने को एकमात्र धेय्य बनाकर इंसानियत नहीं भूले। हमारी बातचीत, फोन कोल्स इसमें भी ह्यूमन टच दीजिए, मशीन के जैसा भावनारहित मत बोलिए।** तभी आप कामयाब होंगे। अगर आपको किसीसे उधारी का पैसा भी

माँगना है तो भी इंसानियत ना भूले। *लोग बुरे नहीं होते परिस्थितियाँ बुरी होती है।* हाँ कुछ, जान बूझकर बदमाषी करनेवाले लोग होते हैं। लेकिन उंनका प्रमाण केवल 5 से 10 % ही है।

यह भी देखा गया है कि कुछ लोग जानते भी है कि अमुक धंधेवाला व्यक्ति बदमाष है। फिरभी उसके साथ व्यवहार रखेंगे। जब डूब जाएंगे तो बोलेंगे, मुझको मालूम था, ऐसा ही होगा। कई बार कम्पनियाँ भी बदमाष होती है। मेरे पास कई साल पहले एक बहोत बडे बिल्डर को रेती सप्लाय करनेवाला बंदा आया था। बिल्डर बदमाष तो था ही साथ ही साथ में फायनानशिअल लॉस में भी था। प्रपोजल ये था कि आज जितना माल दिया जाएगा उसका पेमेंट 40 दिन के बाद होगा। और सम्पूर्ण कोंट्रेक्ट एक ही वेंडर को हमेशा दिया जाता है। तो इस बंदे के पास उस वक्त 50,000 की जमा पूंजी थी, जिससे वो एक दो सप्लाय दे सकता था।

मैंने बताया' 'इस बिल्डर के साथ व्यापार मत कर, ये एक ट्रेप है'।

'क्या सर, चालीस दिन के बाद तो मैं पचास हजार का लाख नहीं तो भी अस्सी हजार बनाऊंगा'।

'ट्रेप को समझो, आप को चालीस दिन के बाद पेमेंट होगी, तब तक शायद चालीस बार आपको माल देना है, तब तक ठेला भी नहीं मिलेगा। मतलब 20 लाख का माल दोगे तो मुष्किल से अस्सी हजार मिलेंगे। वो भी अगर पेमेंट नहीं लटकी तो। अगर लटक गई तो वो बोलेगा माल डालो, आप बोलेंगे, पेमेंट करो'।

और भी कुछ बारिकियों को समझाया तभी उन्हे समझ में आया की बिजनस कैसे करते हैं। आज अन्य बिल्डर्स के साथ कम लेकिन शांति पूर्ण बिजनस वो कर रहे हैं। क्योंकि 'डील' करते वक्त **'रिस्क फॅक्टर'** का सही अनुमान लगाना जरूरी

है। जोश में आकर केवल पोजिटीव रहकर 'रिस्क फॅक्टर' की तरफ लोग ध्यान नहीं देते। बिजनस के जैसे यह सत्य व्यक्तिगत जीवन में भी लागू होता है। शादि के लिए पार्टनस ढूँढते वक्त भी ऐसा होता है।

लडका शराब पीता है, ये लडकी के पिता को मालूम भी होता है, तो पिता सोचता है,'आजकल तो हर कोई पीता है'। शादी के बाद पता चलता है कि साला ये तो सिर्फ बेवडा नहीं जुआरी और अय्याश भी है। अरे मेरे बाप 'रिस्क फॅक्टर' को क्यों नजर अंदाज किया? उसे लगा था की बेवडा शादी के बाद सुधरेगा..। अब आप ये बताइए, कोई बेवडा शादी के बाद सुधरता है क्या?

'रिस्क फॅक्टर'को नजर अंदाज करने का एक महत्वपूर्ण कारण है कि आप जरूरत से ज्यादा पॉजिटीव किताबे पढ चुके है, या सेमिनार अटेंड कर चुके हैं। जिसमें बताया गया है कि चमत्कार पर विश्वास रखो। असल जीवन में चमत्कार नहीं होते।

आपने पॉजिटिव किताबे पढी होगी। कई सारे सेमिनार अटेंड किए होंगे। किसी ना किसी MLM में काम किया होगा। जैसे ये कहा जाता है, कि भारत देश में चालीस से ज्यादा उम्र की महिला या पुरुष नहीं होगा जिसने अपने जीवन में कम से कम एक बार थिएटर या टी.वी. या विडिओ पर 'शोले' फिल्म ना देखी हो। या उसके बारे में जानता ना हो। ठीक उसी प्रकार से 1993 के बाद जो भी व्यक्ति काम कर रहा है, बिजनस या कोई भी जॉब, उसने कम से कम एक बार तो MLM में कोई ना कोई एक प्रोग्राम तो जरूर अटेंड किया होता है, या हाथ आजमाया होता ही है।

दोस्तों, कृपया ध्यान दीजिए, RBI कहता है हर एक MLM बिजनस भारत देश में अवैध कारोबार है। MLM कम्पनीयाँ कानून के साथ खिलवाड करके प्लान बनाती है जो सौ प्रतिशत

गैर कानूनी है। विश्व का जाने दीजिए भारत देश में पहले एक हजार अबजोपति को ले लीजिए, तो भी उसमे आपको कोई MLM कम्पनी का मालिक या लीडर नहीं मिलेगा। कैसे पता चलता है? गवर्नमेंट से लेकर प्रायवेट वेबसाईट्स होते है, जिसपर हाय प्रोफाईल, हाय टेक्सपेअर लोगों की इंफर्मेशन होती है। उनके लिक्डइन प्रोफाईल होते हैं। अगर कहीं पर वो ट्रेक नहीं हो रहा है तो 'दया, दाल में कुछ काला है'। सब ढकोसला है। अगर कोई वहाँ तक नहीं पहुँचा है तो आप भी नहीं पहुंच पाओगे।

लेकिन उनका मोटिवेशनल ट्रेनिग अच्छा होता है।

उन सारे सकारात्मक शब्दों का असर तभी होगा जब आप उसमें अपनी भावनाओं को ना जोड दे। **आपकी भावनाएँ जब किताबी शब्दो के साथ मिल घुल जाती है तो लोगों में, काम में जुनून पैदा होता है।** जीवन सफल होता है।

कुछ लोग असफल होने के डर के कारण या खुद के गलत निर्णय के कारण मंदिर मजार, गिरिजाघर, गुरुद्वारे के चक्कर लगाते हैं। **खुद गलती करेंगे, फिर भगवान को कहेंगे, इसे ठीक करो।** उसे ठीक करने के लिए लोग अतिद्रीय शक्तियों की प्रार्थना करते है। बावले हो जाते हैं। या तो मोटिवेशनल गुरू के पास जाएंगे, या तो बाबा भगत के पास जाएंगे। या तो मंदिरों के चक्कर लगाएंगे या तो दारू पीएंगे। दारू पीने से परिस्थिती को नशे के असर तक भूल जाते हैं। लेकिन जैसे ही दारू उतरती है, तो समझ में आता है प्रोब्लम वैसे की वैसी है। तो वो दारू छोडेंगे नहीं। उससे विपरीत अमुक जाप करके, अमुक पूजा विधी करके रिजल्ट नहीं आए तो फिर भगवान से या गुरू को छोड देते हैं। ये इंसान भी कमाल की चीज है।

लोगों को रिजल्ट क्यों नहीं आता क्योंकि वे डर और साशंक मन के साथ प्रार्थना करते है। अगर आपको भगवान के ऊपर या अपने आप पर भरोसा नहीं होगा तो आपको कहीं पर भी कुछ भी रिजल्ट नहीं आयेगा। आप अगर किसी भी

आस्था पर प्रयोग करके देख रहे हैं तो रिजल्ट नहीं आयेगा। आपका **अंतर्मन** अंदर से विरोध कर रहा है कि 'ये सब करने से कुछ रिजल्ट नहीं आएगा'। तो आपका व्यावहारिक बहिर्मन कितनी भी कोशिश करे रिजल्ट नहीं आएगा। उपर उपर से करेंगे तो वह केवल दिखावा होता है।

अगर आप **अवचेतन मनमें आस्था** भर दे तो रिझल्ट बेहतरीन आते है। फिर चमत्कार होने लगते हैं। चमत्कार कोई सुपर नैचुरल पावर नहीं करता, आपके अंदर से कुछ सोच जागृत हो जाती है। आपके अंदर से इतना ज्यादा आत्मविश्वास जाग जाता है कि आप अपनी ऊर्जा, अपने आप को अनजान हदों के पार ले जाते हैं। उसी को चमत्कार कहते है। केवल पोजिटिव रहना पर्याप्त नहीं है।

यह प्रक्रिया बाहर से अंदर तक होती है। जिसने वो कार्य किया उसे भी अगर आप पूछेंगे कि कैसे किया तो वो भी बता नहीं पाएगा।

एक मजेदार किस्सा बताता हूँ। बहोत साल पहले की बात है। मेरे एक मित्र का फर्निचर बनाने का काम था। कारखाना शहर से दूर था। बिलकुल सुनसान जगह पर। आजू बाजू में तीन चार कारखाने थे। लेकिन रात को पूरा सन्नाटा छा जाता था। शाम को चालीस कुर्सी का ओर्डर आया था।

सेठ ने फरमान निकाला कि वर्कर्स को रुकना है। अर्जंट में तीन दिन में बनाना पडेगा। आठ कारिगर लगकर तीस चालीस घण्टे काम होगा तभी ओर्डर कम्प्लिट होनेवाला था। एक पगलैट जैसा हेल्पर भी उनमें था। वो किसी काम का नहीं था।

रात को एक घण्टे में ही सभी वर्कर बारी बारी निकल गए। कोई नहीं रुका सिवाय पगलैट के। शायद कोई त्योहार का वक्त था। पगलैट हेल्परने सेठ को लैंड लाइन पर फोन किया और पूरा सीन बताया। सेठ गुस्सा हो गया बोला, 'अगर ये पूरा

काम तुम अकेले करते हो तो सबकी तीन दिन की पगार तुम्हे दी जाएगी’।

जैसे ही सेठ ने फोन रखा, इसके पत्नि का फोन आया। इसने बोला कि आज रात नहीं आ पाऊंगा। तो पत्नीने उसे भद्दी भद्दी गालियाँ देना शुरू किया। भयानक जोर जोर से झगडा हुआ। थाड करके उसने फोन रखा और लगा काम पर। पत्नी का गुस्सा वो काम पर निकाल रहा था।

सवेरे 7 बजे सेठ और सभी वर्कर्स ने गेट खोला देखा तो, सभी माल अप टूडेट तैयार होकर डिस्पेच के लिए तैयार था। उस दिन के बाद सबको पता चला कि एक आदमी इतना ज्यादा काम कर सकता है तो आठ कारिगर ने कितना काम करना चाहिए। इस किस्से में कोई कहता था कि किसी प्रेत आत्मा ने उसकी मदद की। कोई कहता भगवान ने उसकी मदद की। मेरे खयाल से उसकी अंतर मन की उर्जा इतनी ज्यादा ट्रिगर हुई की काम निकल पडा।

एक अच्छा कपल मेरे पास आया। अच्छे लोग थे लेकिन अब बरबादी की कगार पर थे। क्योंकि उनके एक रिश्तेदार ने मोटी रकम इनसे कुछ साल पहले ली थी। पैसा निकल ही नहीं रहा था। उस जोडे में शर्मिली सी महिला को मैंने आत्मविश्वास दिया। कुछ ऐसे ऐसी बाते बता दी, की पता नहीं क्या हुआ।

एक छुई मुई सी औरत के अंदर अचानक कुछ शक्ति ट्रीगर हुई । घर में जो पडी चीज हथियार जैसे लेकर रिश्तेदार के घर में घुस गई। भयानक बोले तो अति भयानक झगडा हुआ। ऐसा रणचण्डी का अवतार उसने धारण किया कि किसी के रुकने पर भी नहीं रुक रही थी। उसका ये रूप देखकर भयभीत होकर इधर उधर से रिश्तेदार ने कैसा तैसा पैसा इकठ्ठा किया और सम्पूर्ण पेमेंट हुआ।

उस औरत को बाद में कोई पूछता था तो उसे खुद को याद नहीं आ रहा था कि

उसने क्या हन्गामा किया था। इसे कोई कह सकता है उसके अंदर माता का संचार हुआ, या कोई आत्मा आई थी। मैं कहुंगा मेरे शब्दों के कारण उसकी भावनाएँ अंतर्मन से जुडकर एक्टिव हुआ जिससे एक जुनून निर्माण हुआ। बस इसी जुनून की आवश्यकता होती है। कुछ भी काम करने के लिए।

..हमारा बाते करने का सिलसिला जारी रहेगा। किताब के दूसरे भाग का इंतजार कीजिए।

ईश्वरभाई जोषी द्वारा सिखाए जानेवाले क्लासेस की सूची इस प्रकार से है..
9512817623
www.reiki.ideazunlimited.net

उच्च श्रेणी हीलर कोर्स

1. रेकी ग्रैंड मास्टर
2. सम्मोहन चिकित्सा
3. टेलिपथी
4. अप्सरा साधना
5. एक्यूप्रेशर थेरेपी
6. एन्जिल्स थेरेपी
7. सूक्ष्म देह यात्रा
8. चक्र हीलिग
9. छायापुरुष
10. उपनिषद की क्लास
11. क्रानिस्कोरियाल थेरेपी
12. दस महाविद्या साधना
13. डाऊजिग चिकित्सा
14. रत्नविज्ञान
15. गर्भ संस्कार
16. वूडू (आफ्रिकन ब्लेक मेजिक)
17. जिन्नात मंत्र
18. कर्ण पिशाचिनी साधना
19. कुंडलिनी जागरण
20. केरलियन मसाज थेरेपी
21. मिमी-काकी चिकित्सा
22. मुद्रा शास्त्र साधना
23. मनी मेडिटेशन / कुबेर त्राटक
24. संगीत चिकित्सा
25. ओशो ध्यान
26. ॐ त्राटक
27. पास्ट लाइफ रिग्रेशन
28. प्राणिक हीलिग
29. रिफ्लेक्सोलॉजी थेरेपी
30. श्री मेरु यंत्र
31. स्वयं शिरोधरा
32. सुदर्शन क्रिया
33. सुजोक थेरेपी
34. टेरोट कार्ड
35. तिब्बती लामा फेरा थेरेपी
36. वशीकरण तंत्र
37. विपश्यना- ध्यान
38. वास्तु शास्त्र
39. योग
40. भावना प्रबंधन
41. परिवार प्रबंधन
42. पति या पत्नी को समझना
43. विवाह परामर्श
44. कैरियर मार्गदर्शन
45. सेवानिवृत्ति के बाद जीवन
46. युवा मार्गदर्शन
47. लाइफ प्लानिग-रिडिजाइनिग
48. पब्लिक स्पीकिग
49. म्युजिक क्लास कीबोर्ड प्ले
50. म्युजिक क्लास, फिल्मी गीत
51. कोर्पोरेट ट्रेनिग
52. डीजिटल मार्केटिग
53. एथिकल हेकिग

54. इंशुरंस सेक्टर ट्रेनिग
55. वेबसाईट मेकिंग
56. फिल्म एडिटिंग
57. फोटो एडिटिंग
58. एनिमेशन
59. पब्लिक स्पीकिंग
60. कोर्पोरेट मेटिवेशनल ट्रेनर
61. बिजनस कंसल्टंन्सी

reiki.ideazunlimited.net

<u>उच्च श्रेणी हीलर कोर्स</u>

प्रथम दिन : "स्वयं" की पहचान. ब्रम्हांड की संकल्पना, लॉ ऑफ अट्रॅक्शन, इमोशन्स मॅनेजमेंट, गोल सेटिंग, टाईम मॅनेजमेंट, मन का विश्लेषण, पैसा और ग्यान की संकल्पना, क्वॉन्टम फिजिक्स द्वारा भास,आभास मेडिटेशन और हिप्नॉटिझम एवं रेकी को जानना

दूसरा दिन : सेल्फ हिप्नॉटिझम, क्लिनिकल हिप्नॉसिस के लिये सूचनायें देना, आय एम द बेस्ट टेक्निक, नजर द्वारा हिप्नॉटिझम, बिदू त्राटक, अजगर वशिकरण त्राटक

तिसरा दिन : नजर द्वारा हिप्नॉटिझम, ज्योती त्राटक, जो दिखता है वो नहीं है...

चौथा दिन : नजर द्वारा हिप्नॉटिझम, अगरबत्ती त्राटक, सुक्ष्म देह, कॉव्हर्ट हिप्नॉटिझम का प्रॅक्टिकल प्रयोग और दूसरे के, कॉव्हर्ट हिप्नॉटिझम को काटना, ईगल त्राटक

पांचवा दिन : टेलिपथी, प्रतिमा त्राटक, निगेटिव एनर्जी को वश करना (भूत प्रेत आत्मा इ.) फोटो और चिजोंके इस्तेमाल से वशिकरण.

छटवा दिन : आवाज द्वारा हिप्नॉटिझम, ॐ कार त्राटक, वॉईस मॉडुयलेशन, लायन त्राटक

सातवा दिन :पारलौकिक रेकी, मॅग्नेटिक पर्सनॅलिटी, इनटेक,वास्तु दिशा, वॉटरथेरपी, मेमरी बढाना,स्लीप

आठवा दिन : पासेस द्वारा मास हिप्नॉटिझम, शेकहॅंड द्वारा हिप्नॉटिझम, बॉडी लॅन्ग्वेज, पब्लिक स्पिकिंग, बिजनेस में क्या बोलें... क्या नहीं बोलें

नौवा दिन : सक्सेसफुल बनने के लिये अपने डर (फोबिया) के उपर काबू पाना, क्लिनिकल हिप्नॉसिस में डिलिट एवं फ्रेमिंग टेक्निक, विराट पुरुष दर्शन शास्त्र.

दसवॉं दिन : प्राणिक हिलिंग (निगेटिव एनर्जी से कैसे बचे, एवम टोटकोंको आधुनिक सायन्स कि नजर से जानना)

ग्यारहवॉं दिन : ॲक्युप्रेशर, रीफ्लेक्सॉलॉजी सुजोक, कुंडलिनी शक्ती,समयकाल :12 दिन (प्रतिदिन डेढ घण्टे) फीस:11,000=00 INR (प्रत्यक्ष क्लास)+ 1980 (18% GST)=12,980

<u>पारलौकिक रेकी कोर्स</u>

Day 1: पारलौकिक रेकी जानिये शास्त्रीय दृष्टीकोणसे क्वांटम फिजिक्स, डॉ.मिकाऊ ऊसुईजी को अभिवादन.

Day 2 : सेल्फ रेकी , अट्युनमेंट (शक्तिपात)

Day 3: प्राणिक हीलिग , रेकी से भी प्रभावी तंत्र

Day 4: एक्युप्रेशर, रिफ्लेक्सॉलॉजी, (नकारात्मक ऊर्जा को निकालना)

Day 5: कुण्डलिनी जागरण , ओशो मेडिटेशन, ग्रेण्ड मास्टर लेवल शक्तिपात

पारलौकिक रेकी क्लास कालावधी:

5 दिन (एक से डेढ घण्टे हररोज) फिर 21 दिन घर पे प्रेक्टिस रखिये.

फीस5,500=00+990(18%GST)=6490/

लेवल1,2,3मास्टर,ग्रेण्ड मास्टर

<u>हिप्नोथेरपी (हिप्नोटिजम) कोर्स</u>

Day 1: क्वांटम फिजिक्स से हिप्नोसिस को समझना सेल्फ हिप्नोटीजम. आइ एम थे बेस्ट टेक्नीक बिदू त्राटक , नजर द्वारा हिप्नोसिस, अजगर त्राटक

Day 2 :ज्योती त्राटक, वशीकरण तंत्र. Day 3 : अगरबत्ती त्राटक, कोवर्ट हिप्नोसिस ईगल त्राटक

Day 4: टेलेपथी, प्रतिमा त्राटक मास हिप्नोसिस

Day 5: ॐकर त्राटक वोईस मोड्युलेशन. लायन त्राटक

हिप्नोथेरपी कालावधी: 5 दिन, हर रोज एक से डेढ घंटे

फीस 5,500 = 00+ 990(18% GST)=6490

कोर्स के फायदे

1. अंतरमन की प्रत्यक्ष अनुभूति;
2. अन्दरुनी आध्यात्मिक शांती;
3. अंदरुनी बेचैनी के उपर काबू पाना
4. मनको क्षमताओंकेलिये खोलना
5. आत्मविश्वास की वृद्धी
6. चुम्बकिय आकर्षक व्यक्तिमत्व
7. "इच्छा शक्ति" विकसित करना
8. धीरज रखने की कला
9. स्वयम शिस्त गेट ऑर्गेनाइझड
10. अटल इरादा विकास
11. अस्तव्यस्त आदतोंसे मुक्ती
12. तनाव मुक्त जीवन
13. अति चिता से मुक्ति
14. नकारात्मकता पर काबू
15. गुस्से के उपर काबू
16. खुद यूज नही होना
17. लाईफ बॅलंस करना
18. निर्णय क्षमता विकसित प्रॉबलम्स खुद सुलझाना
19. सकारा त्मकता बढाना
20. ना" कहना सीखना
21. शरमिले से बिनधास्त

22. बातूनी बनना
23. पॉपुलर बनना
24. निगो सिएशन्स स्किल बढाना
25. स्टेज डेअरींग
26. सिगरेट छोडना
27. ड्रिंक्स कंट्रोल करना
28. शराब छोड देना
29. पत्ते जुआ छोड देना
30. पोर्नोग्राफीॲडिक्शनसे मुक्ति
31. बाबा भगतों से छुटकारा भविष्य जाननेकी आदत से मुक्ति
32. अतिलालची स्वभाव से मुक्ति
33. नाखून चबाना छोडे
34. खाने-पीने की आदतोंको बदलना
35. नींद मे दात कटाने से छुटकारा
36. नींद मे पेशाब से छुटकारा
37. अति बडबोलेपन से मुक्ति
38. डिप्रेशन से मुक्ति
39. मृत्यू के दुख से उभरना
40. अपराधीक भावना से मुक्ति
41. अंदरुनी घुटन से आजादी
42. मूडी स्वभाव को कंट्रोल करना
43. फोबिआ से मुक्ति
44. सुरक्षितता का एहसास
45. कुत्तोंसे डर
46. बिमारी के दरम्यान मृत्यु का डर
47. ड्राइविग का डर
48. बिमारी मे फटाफट ठिक होना
49. ऑपरेशन से पहले की तैयारी
50. ऑपरेशन के बाद जल्दी रिकवरी
51. दर्द सहने कि ताकत को बढाना
52. नजर तेज बनाना
53. मायग्रेन से छुटकारा
54. ॲरलर्जी से छुटकारा
55. अस्थमा से छुटकारा
56. दात दर्द सहना
57. मसुडोंसे खून बहना
58. कॅन्सर से मुक्ति
59. रोग प्रतिकारक शक्ति बढाना
60. हाय ब्लड प्रेशर पर कंट्रोल
61. पीठ दर्द को कंट्रोल करना
62. श्रद्धा और विश्वास जगाना
63. वैश्विक करुणा को जगाना
64. माफ करने का गुण
65. धन्यवाद देने की आदत
66. गूढ आध्यात्मिक शक्ति जगाना
67. अंतरात्मा को समझनाआत्मिक ग्यान प्राप्ती
68. जीवन जीने का उद्देष्य
69. खुद के लिये समय निकालना
70. आध्यात्मिक संक्रमण
71. गहरी समाधी अवस्था मे जाना
72. शून्यका एहसास Timeless
73. औरा की ऊर्जा बढाना
74. सम्पत्ती का निर्माण
75. बिजनस मे तरक्की करना
76. अमीरोंवाली सोच का निर्माण

77. कम्फर्ट झोन से बाहर साहस
78. स्टॉक ट्रेडिग मे डेअरिग करना
79. कर्जे से मुक्ती
80. बिजनेस की अकारण चिता
81. पैसा कमाने का विश्वास जगाना
82. मनी मॅनेजमेंट
83. स्वभाव अनुसार करिअर चुनना
84. मनचाहा जॉब प्राप्त करना
85. इंटरव्यू में जीत हासिल करना
86. बिजनस मे कामयाबी
87. MLM बिजनस मे कामयाबी
88. सेल बढाना
89. विद्यार्थियोंके लिये लर्निंग टेक्निक्स
90. फोकसिग, माईंड कॉन्सेंट्रेशन
91. परिक्षा मे कामयाब होना
92. क्रिएटिव आयडियाज
93. रायटिग ॲबिलिटी
94. कला को जल्दी सीखना
95. स्पोर्ट्स मे कामयाबी
96. स्टॅमिना बढाना
97. बॉडी बिल्डिग मे पेन मॅनेजमेन्ट
98. वजन कम करना
99. डेटिग कॉन्फिडन्स
100. लडकियोंको इम्प्रेस करना
101. बॉडी लॅन्वेजजेलस अटिट्यूड को सुधारना
102. वैवाहिक जीवन मे सुधार
103. फर्टिलिटी मे सुधार
104. श्राप से मुक्ती पाना ...

डॉ. जोषी सर की विश्व भर में लोकप्रिय 192 पुस्तकें,

<u>टीवी, सिनेमा पटकथा</u>

1) "डरपोक हत्यारा" नेट्फ्लिक्स की दस एपिसोड की वेब सीरीज कथा, पटकथा

2) "कोवर्ड किलर" वेब सीरीज पटकथा अंग्रेजी में

<u>प्राचीन गूढ विद्या शास्त्र के ग्रंथ(28)</u>

1. रेकी ग्रैंड मास्टर (10 ग्रंथ)
2. सम्मोहन चिकित्सा (8 ग्रंथ)
3. दसमहाविद्या
4. कुंडलिनी जागरण
5. एक्युप्रेशर
6. एंजल थेरपी
7. प्राचीन भारतीय टैरो कार्ड (ग्रंथ)
8. प्राचीन भारतीय टैरो कार्ड (डेक)
9. एन्शिअन्ट इंडिअन टैरो कार्ड (ग्रंथ)
10. मून एस्ट्रोलोजी (हिंदी ग्रंथ)
11. मून एस्ट्रोलोजी (अंग्रेजी ग्रंथ)
12. मून एस्ट्रोलोजी (डेक)<u>"बाल साहित्य सेवा" 16 पुस्तकें</u>

1. ' एडवेंचर्स एट गिरनार माउंटन' (अंग्रेजी 8 पुस्तक की मालिका) हैरी पॉटर , चंदामामा के जैसी थ्रिलिग कथा।

2. "खतरनाक अघोर गिरनारी से जान लेवा टक्कर" उपरोक्त 8 पुस्तक मालिका हिंदी

<u>विद्यार्थियोंके लिए पाठ्य क्रमीक 40 पुस्तकें</u>

1. “पढिए हिंदी बोलिए अंग्रेजी” स्पोकन इंग्लिश विषय की पुस्तक.

2. "वांचो गुजराती बोलो इंग्लिश" स्पोकन इंग्लिश विषय की पुस्तक गुजराती में स्वयं अनुवादित

3. " वाचा मराठी बोला इंग्लिश" .. स्पोकन इंग्लिश विषय की पुस्तक मराठीमें भाषांतरीत

4. 'अ हॅन्डबुक ऑफ डिजिटल मार्केटिग'

5. 'हाऊ टू अर्न मनी फ्रॉम ब्लॉगर'

6. 'हाऊ टू अर्न मनी फ्रॉम यूट्यूब

7. 'हाऊ टू अर्न मनी फ्रॉम वर्ड प्रेस

8. विद्यार्थियोंके लिए मन की एकाग्रता के लिए स्व- समोहन (हिंदी)

9. माईंड कोंसेंट्रेशन फोर स्टुडंट्स(अंग्रेजी)

10. तनाव प्रबंधन (हिंदी 10 ग्रंथ)

11. स्ट्रेस मेंनेजमेंट (अंग्रेजी 10 ग्रंथ)

12. ABCD और अन्य १० पुस्तकों का संच

13. पेन्सिल प्रेक्टिस बुक

<u>संगीत विषय पर 36 पुस्तकें</u>

1. पियानो, के लिए हिंदी गीतों की सरगम (सम्पूर्ण 9 पुस्तकें) अंग्रेजी, हिंदी, मराठी वॉल्यूम 1,2 & 3

2. गिटार के लिए हिंदी गीतों की सरगम (सम्पूर्ण 9 पुस्तकें) अंग्रेजी, हिंदी, मराठी वॉल्यूम 1,2 & 3

3. हारमोनियम के लिए हिंदी गीतों की सरगम (सम्पूर्ण 9 पुस्तकें)अंग्रेजी, हिंदी, मराठी वॉल्यूम 1,2 & 3

4. कीबोर्ड के लिए हिंदी गीतों की सरगम
(सम्पूर्ण 9 पुस्तकें)अंग्रेजी, हिंदी, मराठी वॉल्यूम 1,2 & 3

<u>कथा/ उपन्यास (वयस्कों के लिए) 8 पुस्तकें</u>

1. द रॉक. और ब्लेकमेल (अंग्रेजी) बदलते विश्व की एक ऐसी कहाँनी जो महिलांओंके मनोवैज्ञानिक लैंगिक विचार उजागर करती है।

2. 'चटटान' और ब्लेकमेल (हिंदी) उपरोक्त स्वयं भाषांतरीत उपन्यास कई बार यह उपंन्यास अशिलता से परे चली जाती है। वैवाहिक जीवन का सम्पूर्ण चित्रण

3. ‘द शॉक’. यह ई बुक केवल गूगल परही उपलब्ध है। यह एक हृदयद्रावक थ्रिलर लघुकथा है।

4. "आघात" हिंदी में भाषांतरीत थ्रिलर कहानी, जो आपके होश उडा देती है

5. संभोगाचे मानसशास्त्र' (मराठी) यह किताब सम्पूर्ण वैवाहिक जीवन के

रहस्यों को मनोरंजक तरीके से उजागर करती है।

6. 'सम्भोगका मनोविज्ञान (हिन्दी) यह किताब सम्पूर्ण वैवाहिक जीवन के रहस्यों को मनोरंजक तरीके से उजागर करती है।

7. "डरपोक हत्यारा" विश्व प्रसिद्ध हिदी दीर्घ उपन्यास जो आपके होश उडा देती है। (5 भाग)

8. कोवर्ड किलर नॉवेल (5 भाग). "कोवर्ड किलर" विश्व प्रसिद्ध अंग्रेजी दीर्घ उपन्यास जिसे विश्व भर में सराहा गया।

<u>Digital Marketing Course Syllabus</u>

8 Days course (1 Hr Daily) Fees8,500+ 1530(GST18%)= 10,030/-

1. Set G mail Account for Digital Marketing
2. Google AdSense
3. Google MyBusiness
4. GoogleSearch Console
5. Google Analytics
6. Blogger
7. How to convert a blog into website look
8. WordPress
9. Youtube
10. SEO &
11. Website planning
12. SocialMedia Marketing
13. Facebook Marketing
14. Linked-in Marketing
15. Twitter Marketing
16. Quora Marketing
17. Instagram Marketing
18. Pinterest Marketing.
19. Affiliate Marketing with Amazon
20. Merge-streaming platforms
21. cost-free donations platform
22. Earn-from-Ads-on streams:
23. Get sponsorship from brands:
24. Create 'You' Brand
25. To Participate in online tournaments
26. Earn by Selling Crypto-gaming-currency
27. Make money by selling your account

<u>लेखक कैसे बने: पर्सनल कोचिंग</u>

हर एक टोपिक की फीस 1000+180 GST18%)=1180 रू हर लेक्चर 2

घण्टे

1. उपन्यास लिखना

2.पाठ्यक्रमिक पुस्तक लिखना

3. फिल्म, टीवी पटकथा सम्वाद लिखना

4.वेबसाईट के लिए लिखना

5.न्यूज पेपर में कोलम लिखना

6. फिक्शन ट्रांसलेशन

Story, Novel (Fiction) writing syllabus

1. Creativity
2. How to select a genre
3. Adoptions..
4. How to select characters
5. How to select a Title
6. Title of book
7. Subtitles to lessons
8. How to create a plot
9. How to create characters
10. How to dramatize a plot
11. How to select language
12. How to write grammatically correct
13. Think about Cover ideas
14. Technical- Type settings
15. adjust Microsoft Office
16. Select your paperback
17. Cover making
18. Creating e-book
19. Marketing
20. How to get ISBN code
21. Decide Price
22. to get first book printed
23. sell on Amazon
24. sell on Flipkart
25. sell on Kindle
26. sell on e-book platforms
27. SocialMedia-Management-& Marketing
28. Use Facebook effectively
29. Use Linkedin effectively
30. Use Quora effectively
31. Use Blogger effectively
32. Use of Keywords
33. Attractive Description
34. Self -Publishing

जानिये लेखक आचार्य डा. जोषी के बारे में

हमारे गुरु, आचार्य डॉ जोषी एक ईश्वरीय प्रतिभाशाली व्यक्ति है। । आचार्य डॉ जोषी के जैसा अच्छा गुरु आपका जीवन बदल सकता है।

कृपया आगे ध्यान से पढ़ें, फिर आप उनके बहु प्रतिभाशाली, बहु कार्यशील व्यक्तित्व को समझ पायेंगे। इस धरती पर किसी भी इंसान को बहुत शक्तिशाली तरीके से ठीक करने के लिए उनके पास असाधारण शक्ति है। उनके पास निम्नलिखित जीवन विज्ञान का है। उनके पास न केवल जीवन विज्ञान के बारे में ज्ञान है बल्कि उन्होने इन विषय को सरल बनाकर हजारो लोगोंको सिखाया भी है।

सम्मोहन चिकित्सा वह सबसे बेहतरीन आध्यात्मिक सम्मोहक गुरुओन्मेसे एक है, वह किसी को भी गहरी ट्रान्स में ले जा सकते है। कुदरत ने उन्हे शक्तीशाली भारी आवाज का उपहार दिया है। . वह सबसे अच्छे क्लिनिकल हिप्नोटिस्ट में से एक है, वह सबसे अच्छे गुप्त- कोवर्ट सम्मोहकों में से एक है, वह नजर, आवाज और स्पर्श से सम्मोहन कैसे करते हैं वो सिखाते है। उनके वैज्ञानिक दिमाग ने हिप्नोटिजम समझने के लिए जो सिद्धांत विकसित किये है, वो आश्चर्यजनक है। उनका ज्ञान स्वयं के भीतर एक विश्वविद्यालय है। रेकी; उनके पास बहुत शक्तिशाली रेकी शक्ति है। बुजुर्ग एवं अनुभवी रेकी मास्टर्स, हिंदू और जैन साधु संत, ईसाई प्रिस्ट, इस्लामी मौलवी उनसे उपचार लेने आते है। वैकल्पिक चिकित्सा और अलौकिक चंगा करने की शक्तियोंके बारे मे चर्चा करने के लिये अनेक धर्म गुरु उनसे मिलते है।

वो सभी ग्रैंड मास्टर्स से ऊपर है। हिंदू मायथॉलॉजी, ईसाई धर्म, इस्लाम, बौद्ध धर्म, जैन धर्म, झरतृष्टिजम, बोहेमियन फिलोसॉफी के बारे में उनका विस्तृत ज्ञान और अध्ययन जबरदस्त है। कई प्रैक्टिसिग डॉक्टर क्लास वन सरकारी अधिकारी तनाव प्रबंधन के लिए (स्ट्रेस मेनेजमेण्ट के लिये) उनके पास आते हैं। ग्रैंड मास्टर लेवल की रेकी को वो अविश्वसनीय न्यूनतम फीस में सिखाते है जहां अन्य गुरु तीस हजार से तीन लाख रुपये चार्ज करते हैं।

उनका दावा नहीं है कि उन्होने कैंसर वाले मरीजों को ठीक किया है। किन्तुउन्होंने रोगी और परिवारों को अपरिहार्य मौत, परम सत्य को स्वीकार करने के लिए सिखाया है. उन्होने सिखाया, कि मृत्यु को स्वीकार कैसे करें और जीवन को कैसे स्वीकार करें। ऐसे मामलों में कई रोगी डॉक्टर की भविष्यवाणियों से अधिक समय तक

जीवित रहते हैं।दूसरे शब्दो में रोगी ठीक हो जाता है।

उनके पास प्राणिक उपचार हीलिग, चक्र हीलिग , तिब्बती लामा थेरेपी & और कुंडलिनी शक्ति जागरण के प्रभावशाली तकनीकें हैं। स्वस्थ शरीर, मन और आत्मा के लिए,

वो पास्ट-लाईफ-रिग्रेशन भी सिखाते है जिससे आप जान पाते है, आप कौन हैं? और समस्या से पीड़ित क्यों है।

म्यूजिक थेरेपी के तहत वो संगीत सिखाते है, जैसे कि, कीबोर्ड और गिटार बजाना । रोगी को ठीक बनाकर जीवन का आनंद लेने के लिए वें सिखाते है।

एक्यूप्रेशर ; ब्रह्मांडीय ऊर्जा उनकी उंगलियों के माध्यम से बहती है,उनका उपचार दिव्य शांति देता है और आराम देता है। वो मरीज को सिखाते है, 'खुद के दर्द का प्रबंधन कैसे करें'।

मानव वंश शास्त्र (एंथ्रोपोलोजी) पर उनका अध्ययन 'एर्गोनॉमिक्स विज्ञान' और आधुनिक जीवनशैली के विकास और इसके दर्द के साइड इफेक्ट्स, वो इस तरह समझाते है कि ऑर्थोपेडिक डॉक्टर भी आश्चर्यचकित हो जाते हैं।

वह कई रोगियों का 'क्रैनोसाक्राल उपचार(CST)करते है, जब आधुनिक चिकित्सा विज्ञान पेशंट के दर्द को ठीक नहीं कर सकता है। उन्होने सीएसटी से कई डॉक्टरों को प्रशिक्षित किया है, जिसके परिणाम अद्भुत हैं। यह चिकित्सा सरवाईकल दर्द में मदद करता है।. डॉ. जोषी,निम्म्लिखित शास्त्र सिखाते एवम उपचार भी करते है। सुजोक, रिफ्लेक्सोलॉजी, , केरलियन मसाज स्वयंम शिरोधरा मिमी-काकी (टोफुगु) वह एक टेलीपैथी मास्टर है। जीवन में खुशीयाँ पैदा करने के लिए वह अप्सरा हठ योग, मनी मेडीटेशन, (कुबेर त्राटक), ओमकार त्राटक, एंजल्स थेरेपी सिखाते है । वह एक ज्योतिषी गुरुजी है, जिनकी भविष्यवाणिया 80% से 90% सटीक होती है। वह ज्योतिष, कुंडली भी देखते है, जेमोलॉजी-रत्नोंका शास्त्र , शिवश्वरोदय, फेस रीडिग और डाउजिग वह विशेषज्ञ है।

वह वास्तुशास्त्र के विशेषज्ञ है, जो वास्तुशास्त्र के महत्व को सिखाते है। वह नीचे सूचीबद्ध प्राचीन रहस्यमय गुढ विद्या विज्ञान के महागुरु (मास्टर के मास्टर) हैं। श्री मेरु यंत्र, मुद्राशास्त्र,, छायापुरुष,वशिकरण, दस महाविद्या, हुडू-वूडू (आफ्रिकन ब्लेक मेजिक), जिन्नात मंत्र , कर्ण पिशाचिनी [ये विद्याये किसी गुरु द्वारा शायद ही कभी सिखाये जाते है।]

चूंकि डॉ जोषी की जड़ें उत्तरकाशी, उत्तराखंड की हैं; (हरिद्वार ऋषिकेश "देवभूमि" के रूप में जाना जाता है,

उनके निकट है) हिमालयी तपस्वी, ऋषी और सन्यस्त महागुरु से उन्होने आध्यात्मिक ज्ञान हासिल किया है। उनके जीवन के शुरुआती चरण में उनके माता-पिता हिमालय गए।

वह दुनिया के सबसे बेहतरीन ध्यान गुरु है, वो सुदर्शन क्रिया सिखाते है, ओशो दर्शन और ध्यान, विपश्यना योग सिखाते है। उनका योग, 'आसन' से सीमित नहीं है, ट्रान्स में उनका योग अत्यंत शानदार है। वह 'केवल' आध्यात्मिक गुरु नहीं है, बल्कि वह एक मनोवैज्ञानिक मोटीवेशन गुरू है।

उनके मनोवैज्ञानिक विश्लेषणोने हजारोंके जीवन को प्रभावित किया है भावनाओं का प्रबंधन emotions management, स्मृति का प्रबंधन memory management, मन की एकाग्रता, वैवाहीक जीवन का परामर्श, , जीवन साथी को समझना , परिवार प्रबंधन, पारिवारिक समस्याओं कि उकेल, सेवानिवृत्ति के बाद जीवन, लाईफ प्लानिग ई. वे सिकाते हैं। चुंबकीय व्यक्तित्व, एवं युवाओं को मार्गदर्शन करते है।

उपरोक्त विषय पर डॉ.जोषीजी ने हजारों व्याख्यान दिए हैं। भारत में उनके विचारों को इण्डिअन एक्सप्रेस , दैनिक भास्कर जैसे सर्वश्रेष्ठ समाचार पत्र में प्रस्तुत किया गया है। वर्तमान में वह हर बुधवार को हिंदी दैनिक भास्कर, सूरत संस्करण में कोलम लिखते हैं| सामाजिक जिम्मेदारी के साथ एक विचारवंत होने के नाते उनके 'हाउस वाईफ के लिए करियर मार्गदर्शन' बेहतरीन है। कई प्रतिभाशाली महिलाओं को 40 के बाद क्या करे ये समझ मे नही आता। जब बच्चे बडे हो जाते है, पति व्यस्त हो जाता है, घर सेट हो जाता है तब महिलाओंको जीवन के साथ क्या करना है पता नहीं चलता। । महिलाओंको कैरियर को पुनः आरंभ करने से जीवन में आनंद आने लगता है। यदि बच्चे कुछ शानदार करियर करना चाहते है तो छात्रों के लिए 'कैरियर मार्गदर्शन' डॉ.जोषी द्वारा लिया जाना चाहिए।

जीवन के प्रति उनका समर्पण केवल आध्यात्मिकता और धार्मिक कार्य तक ही सीमित नहीं है बल्कि वह सबसे अच्छे कॉर्पोरेट मोटिवेशनल ट्रेनर भी है।उनका अंग्रेजी भाषा पर प्रभुत्व है। वो स्पोकन इंग्लिश भी सिखाते है। उन्होंने स्पोकन इंग्लिश पर गुजराती और हिंदी में पुस्तकें लिखी है। उनके पास प्रोजेक्ट रिपोर्ट बनाने और उन्हें व्यावहारिक रूप से सफल बनाने का तकनीकी ज्ञान है। वह व्यावहारिक व्यवसाय परामर्श देते है। व्यापार विचारों, विपणन विचारों.पर भी वो

परामर्श देते है। अब उनके तकनीकी ज्ञान के बारे में जानें। वह Google certified Analytics Expert (with 93% passing.) है| उन्होंने तेजी से और सटीक काम के लिए कई कम्पनीयोंके के लिये मेकेनिकल फिक्ष्चर्स और डीवाईसेस डिजाईन किए हैं। वह वेब डिज़ाइनिग के विशेषज्ञ है | उनकी खुद की 26 से ज्यादा वेब साईट हैं| वो HTML, Java, PHP, DOT NET. के प्रोग्रामर है।वह SEO(SearchEngine Optimization) expert, SEM (search Engine Marketing) expert, Social Media Management expert.है। वह Digital Marketing विशेषज्ञ हैं| इसका मतलब है कि लोगों को Google, Youtube, Blogger, Wordpress. से पैसे कमाने का तरीका सिखाते है। रेडियो और इलेक्ट्रॉनिक घरेलू उपकरणों जैसे इस्त्री, माइक्रोवेव, और वाशिग मशीन आदि के प्रशिक्षित मैकेनिक हैं। उनके पास वायरमैन औद्योगिक केबल तारों का ले आउट और हाउस वायरिग, प्लम्बिगका उत्कृष्ट कौशल ग्यान है। वें प्रशिक्षित इण्टीरिअर डिजाईनर और डेकोरेटर है। उन्होंने फर्नीचर कंपनियों के लिए RTA फर्नीचर डिजाईन किया है। वह एक कुशल लेथ मशीन ओपरेटर वेल्डर, ड्रिलर, फिटर है। वह एक उत्क्रष्ट चित्रकार हैं, उनकी आधुनिक कला और समकालीन कला न केवल कागज और कैनवास तक सीमित है बल्कि कपड़ों और टी शर्ट पर भी उनकी कला डिजाईन दिखाती है। वह एक लेखक, एक कवि है और उर्दू शायरी के बारे में गहरा ज्ञान रखते है। उनका क्लासिकल हिदी, एवम शेक्सपियर से प्रेमचंद तक अंग्रेजी साहित्य में गहन अध्ययन हैं। . वह डिवाईन टच के साथ एक फोटो ग्राफर भी है। वो एक एक्स्पर्ट कुक और फेशन डिजायनर है। उनका महिलाओं के फैशन का काम असाधारण हैं।

उनकी कंप्यूटर साक्षरता के बारे में;

वह एक Ethical hacker. Web designer. Photoshop and 3D'sMax expert है| जो विद्यर्थियोंको सिखाने की क्षमता रखता है। वह विडिओ, film editor, a VFX technician है, जो pinnacle, filmora and SE software चलाते हैं| वह Animation एक्स्पर्ट है .After Effect, Sound editing (sound fordge) 3Ds Max, Adobe illustrator, coral draw, adobe in design,

Flash , Matrix, Maya, marvelous, 3D Auto cad, 3Ds Sweet home.Dream viewer, Turbo c++, PHP, Java, Android software इन सब पर महारत हासिल किए हुए है| उन्होंने फ़ोटोशॉप डिजिटल पेंटिंग्स और डिजिटल मेक अप की विभिन्न तकनीक और कौशल को विकसित किया है। । उनके पास 62 साल की नानी को 16 साल की लड़की की तरह दिखाने का शानदार कौशल है। वें एक फेस मेकअप आर्टिस्ट हैं , जो बहुत रचनात्मक काम होता है। वह रचनात्मक मेहेंदी कलाकार है। वें हेयर स्टाइलिस्ट, हेयर हाइलाइटर भी है। वह एक गायक है, जो शास्त्रीय संगीत के बारे में ज्ञान रखता है। वो गायन सिखाते भी है ।वो किसी को भी कीबोर्ड 15 मिनट के भीतर सिखाते है।.

उन्होने कुछ मछुआरे युवाओं को प्रेरित किया है और तापी नदी किनारे कुबेरेश्वर मंदिर स्थापित एवम विकसित किया है। जहां कुछ साल पहले केवल गंदा जंगल और अपशिष्ट भूमि थी। उन्होंने खुद शिवलिग के प्रतिष्ठापना की और कलभैरव के स्थान प्रतिस्थापन किये है। असामाजिक गतिविधियों में ये युवा शामिल थे, जो अब पूरी तरह से धार्मिक गतिविधियों में परिवर्तित हो गए हैं। अब गोशाला, ध्यान आश्रम और आयुर्वेदिक उपचार केंद्र, वृद्धावस्था घर, अनाथालय घर के लिए भी काम चल रहा है|

वे अत्यधिक पॉलिष्ड शिष्टाचारी व्यक्ति है; उनके प्रेसीडेंसी के तहत नया सवेरा नामक चैरिटेबल ट्रस्ट कई सामाजिक गतिविधियों से जुड़ा हुआ है। उन्होने दुनिया के 36 से अधिक देशों का दौरा किया है। ज्ञान को अवशोषित करने के लिए वें दुनिया भर के कई गुरुओं से मिले।

मानव को बेहतर तरीके से समझने के लिए माया, मिस्र, अफ्रीकी, फारसी, जापानी, चीनी और भारतीय संस्कृति का उन्होने अध्ययन किया है। फिर भी, इन सभी गुणों के साथ, वह बहुत ही सरल, सीधे और शांत व्यक्ति है, जो अंतरात्मा से बहुत शुद्ध है। उनकी आभा इतनी शक्तिशाली है कि उनसे मिलने के बाद सकारात्मक ऊर्जा आप महसूस कर सकते है।

उनके अनुयायी पूरी दुनिया में हैं।

आईये हमसे जुड़ जाईये ...

Contact us

Ideazunlimited3@gmail.com

Website

http://www.ideazunlimited.ne
t

reiki.ideazunlimited.net

tarot. ideazunlimited.net

writer.ideazunlimited.net
astrology.ideazunlimited.net
career.counselor.ideazunlimited. net
digitalmarketing.ideazunlimited. net
www.digitalmarketingclassinsurat.com
hypnotherapy.ideazunlimited.net
hacking.ideazunlimited.net
kuber.ideazunlimited.net
lighthouse.ideazunlimited.net
nayasavera.ideazunlimited.net
marriage.counselor.ideazunlimited.net
student.counselor.ideazunlimited.net/
webdesigner.ideazunlimited.net
http://www.ideazunlimited.co.in
http://www.sargamforkeyboardguitar.co.in
loan.ideazunlimited.net
http://boxshop.ideazunlimited.net/
http://homeshoppe.ideazunlimited.net/
http://fastfood.ideazunlimited.net/
http://tastyfood.ideazunlimited.net